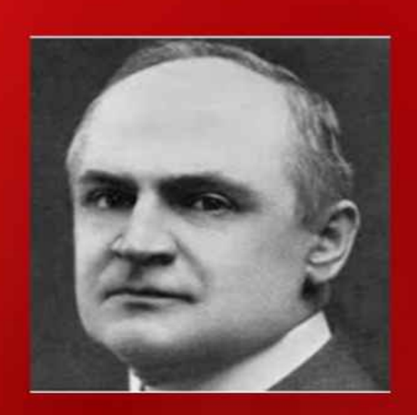
WILLIAM WALKER ATKINSON
COLECCIÓN — TRES LIBROS

LA LEY DE LA ATRACCIÓN EN EL MUNDO DEL PENSAMIENTO

SUGESTIÓN Y AUTOSUGESTIÓN

EL SECRETO DEL ÉXITO



TRADUCCIÓN DE MAURICIO CHAVES MESÉN

BIBLIOTECA DEL ÉXITO #5

THE SUCCESS AND PROSPERITY LIBRARY

WILLIAM WALKER ATKINSON

COLECCIÓN - TRES LIBROS

LA LEY DE LA ATRACCIÓN EN EL MUNDO DEL PENSAMIENTO

SUGESTIÓN Y AUTOSUGESTIÓN

EL SECRETO DEL ÉXITO

TRADUCCIÓN DE

MAURICIO CHAVES MESÉN

BIBLIOTECA DEL ÉXITO #5

VOLUMEN 5 DE LA BIBLIOTECA DEL ÉXITO

THESUCCESSANDPROSPERITYLIBRARY@GMAIL.COM

CONTENIDO

LIBRO PRIMERO. LA LEY DE LA ATRACCIÓN EN EL MUNDO DEL PENSAMIENTO
PREFACIO
MI CREDO.
1. LA LEY DE LA ATRACCIÓN EN EL MUNDO DEL PENSAMIENTO
2. LAS ONDAS DE PENSAMIENTO Y SU PODER DE REPRODUCCIÓN
3. UNA DISCUSIÓN SOBRE LA MENTE
4. CONSTRUCCIÓN DE LA MENTE
5. EL SECRETO DE LA VOLUNTAD
6. CÓMO HACERSE INMUNE A LA ATRACCIÓN DE PENSAMIENTOS DAÑINOS
7. LA TRANSMUTACIÓN DEL PENSAMIENTO NEGATIVO
8. LA LEY DEL CONTROL MENTAL
9. REAFIRMANDO LA FUERZA VITAL
10. ENTRENANDO LA MENTE DEL HÁBITO
11. LA PSICOLOGÍA DE LAS EMOCIONES
12. DESARROLLANDO NUEVAS NEURONAS
13. EL PODER DE ATRACCIÓN: LA FUERZA DEL DESEO
14. LAS GRANDES FUERZAS DINÁMICAS
15. RECLAMANDO LO QUE TE PERTENECE
16. LEY, NO “SUERTE”
LIBRO SEGUNDO. SUGESTIÓN Y AUTOSUGESTIÓN
Parte I. Tipos de Sugestión
1. QUÉ ES SUGESTIÓN?
2. SUGESTIÓN POR AUTORIDAD.
3. SUGESTIÓN POR HÁBITO Y REPETICIÓN.

4. SUGESTIÓN POR IMITACIÓN.
5. INSTANCIAS DE SUGESTIÓN.
6. SUGESTIÓN EN LOS NEGOCIOS.
7. SUGESTIÓN Y CARÁCTER.
8. SUGESTIÓN EN LA INFANCIA.
Parte II . Sugestión Terapéutica
9. SUGESTIÓN Y SALUD.
10. SUGESTIÓN VELADA.
11. SUGESTIÓN TERAPÉUTICA.
12. CAUSA MENTAL Y CURACIÓN.
13. SUGESTIÓN TERAPÉUTICA.
14. TRATAMIENTOS SUGESTIVOS.
15. "EL NUEVO MÉTODO".
Parte III Autosugestión
16. AUTOSUGESTIÓN.
17. AUTOIMPRESIÓN.
18. MÉTODOS AUTOSUGESTIVOS.
19. EDIFICACIÓN DEL CARÁCTER.
20. SALUD, FELICIDAD Y PROSPERIDAD.
LIBRO TERCERO. EL SECRETO DEL ÉXITO
1. El Secreto del Éxito
2. El Individuo
3. Espirituosidad
4. Poderes latentes
5. La Fuerza del Alma
6. El Poder del Deseo
7. La Ley de la Atracción
8. Magnetismo Personal
9. Personalidad Atractiva
Epílogo
FIN

BIBLIOTECA DEL ÉXITO

LIBRO PRIMERO.
LA LEY DE LA ATRACCIÓN EN EL MUNDO DEL PENSAMIENTO

PREFACIO

Recibí una carta de un ferviente estudiante del Nuevo Pensamiento, quien me escribe que se esfuerza por poner en práctica mis enseñanzas. Eso está bien, creo que obtendrá algo bueno de la práctica (sé que yo por lo menos lo hago). Pero aquí es donde empieza el problema: continúa diciendo que es "un fiel discípulo" mío, y que está contento con "sentarse a los pies del Maestro".

Ahora, si me perdonan la jerga, debo decir que este tipo de habladuría "me cansa", no deseo "discípulos"; los discípulos son meros loros que repiten lo que se dice, ovejas humanas que trotan detrás de un viejo y engreído campanero. Yo no deseo hacerme pasar por la oveja que lidera con la campana. Tampoco deseo que un rebaño de ovejas humanas trote tras de mí. Quiero que cada uno de mis compañeros estudiantes de Ciencia Mental sea su propia “oveja campana”, me gusta la camaradería y la ayuda mutua–la ayuda de la interdependencia. Pero no me gusta esta habladuría de maestro y discípulo, de líder y seguidor, esta idea de dependencia.

En cuanto a sentarse a los pies de cualquiera, la idea despierta todo el espíritu de independencia dentro de mí. No quiero sentarme a los pies de nadie, y no quiero que nadie se siente en los míos. Estoy dispuesto, y muchas veces feliz, de escuchar a un maestro y de extraer de sus enseñanzas los fragmentos de verdad que mi mente está preparada para recibir. Estoy dispuesto a decir "No sé" y a aceptar de otros lo que me parece la verdad, no porque el otro diga que es verdad, sino porque mi mente lo reconoce como tal. Tomo mi verdad donde la encuentro, porque la reconozco como mía. Sé que todos los estudiantes y maestros obtienen su conocimiento de la única fuente de suministro: no pueden obtenerlo de ningún otro lado. Y si algún otro compañero ve un poco de verdad en particular antes que yo, con mucho gusto acepto una parte de él de sus manos, sea rey o mendigo; mientras que si veo la verdad primero, la compartiré con gusto con todos los que estén listos para ella, y con quienes la quieran, sin sentir que soy un "líder" o un "maestro" o que ellos son "seguidores" o "discípulos" Todos somos compañeros de estudios, eso es todo. No reconozco a nadie como mi maestro, y desprecio a aquel que me quiera llamar "Maestro", si es que hay alguien tan

tonto.

Esta conversación de sentarse a los pies, etc., me cansa mucho. Soy plenamente consciente de que ciertos maestros transmiten la idea de que son elegidos como portavoces del Infinito, y de que toda enseñanza verdadera debe llevar su sello distintivo.

Y también conozco la fanática devoción, el fanatismo que muchos de los seguidores de tales maestros manifiestan. Pero todo esto es un juego de niños. Los maestros, tarde o temprano chocarán contra algún buen muro de piedra dura, y sus cabezas quedarán magulladas hasta que se den cuenta "de dónde están". Y a los "discípulos" se les hará tragar un poco de individualidad más adelante, y se les hará pararse sobre sus propios pies, pues les quitarán los pilares que los sostienen.

El Nuevo Pensamiento apunta a crear individuos, no a convertir a las personas en rebaños de ovejas, siguiendo el tintineo de la campana de un viejo campanero engreído, que se imagina que él es el Todo.

El alma en crecimiento debe comprender que tiene dentro de sí todo lo que requiere. Puede aceptar gustosamente sugerencias de otros, consejos, partes de conocimiento y cosas similares, a medida que avanza, ya que el alma misma es el único que juzga lo que requiere en cada etapa particular. Pero, al final, debe hacer su propio trabajo, y debe sostenerse sobre sus propios pies.

Todas las enseñanzas en el mundo no te ayudarán, a menos que tomes el asunto por tu cuenta y desarrolles tu propia salvación.

No puedes obtener una verdadera enseñanza mental o espiritual simplemente pagando demasiado por un curso, pero sin hacer nada por ti mismo. Debes dar algo al profesor antes de que puedas quitarle algo. Debes llegar a un acuerdo antes de que las enseñanzas de otro te hagan algún bien. El maestro puede hacer una sugerencia que te abra una línea de pensamiento o puede señalar una manera de hacer las cosas que le hayan resultado valiosas; y así ahorrarte mucho tiempo y problemas. Pero debes hacer el trabajo real tú mismo.

Un maestro puede estar tan lleno de la verdad que se desbordará, y tu obtendrás algo de ese desbordamiento. Creo que la verdad se está "extendiendo". Pero, aun así, a menos que hagas tuya esa verdad al vivirla y aplicarla a tus necesidades, no te servirá de nada. Y mientras estés satisfecho

con "sentarte a sus pies" y actúes de "discípulo", no crecerás una pulgada. Serás simplemente un reflejo del maestro, en lugar de ser un individuo.

De vez en cuando necesitamos un “recordatorio” sobre este punto, "para que no lo olvidemos". Es muy fácil que un profesor o escritor pre-digiera tus pensamientos, es tan fácil recibir la enseñanza en cápsulas. Es tan agradable poder sentarse y tragarse la lección que el profesor o el escritor te ha preparado amablemente, e imaginar que estás obteniendo la cosa verdadera.

Pero te digo, amigo: esto no hará el trabajo. Consume todas las enseñanzas que te plazca, pero tienes que ponerte a trabajar por ti mismo. No puedes otorgar a otra persona un “poder generalísimo” para hacer el trabajo en tu lugar. La vida no acepta sustitutos, debes salir tú mismo. Es demasiado fácil –esta idea de pagar tanto, en tiempo o en dinero, a algún maestro o escritor, y luego colarse en el Reino de los Cielos aferrándose a sus faldas– ¡pero no funcionará! Tienes que hacer un poco de esfuerzo por tu propia cuenta, y no te equivoques con esto.

Muchos andan corriendo detrás de maestros, predicadores, profetas, videntes, "almas iluminadas" y no sé cuánto, esperando que la pequeña cuota que pagan por sus cursos, enseñanzas privadas, y todo lo demás, les va a llevar directo a *primera fila*. No te creas ni una palabra. Tienes que pasar por los movimientos tú mismo, antes de lograr algo. No puedes colarte de esa manera, no funcionará.

Miro a mi alrededor y veo a muchas de estas pobres criaturas "sentadas a los pies" de uno u otro, hundiendo su individualidad en la del maestro, y sin atreverse a pensar un pensamiento original, para que no entre en conflicto con alguna noción de su "Maestro". Estas almas buenas están tan llenas de la enseñanza que están consumiendo, que la repetirán por el patio, frase tras frase, como loros bien entrenados. ¡Pero no entienden nada! Son como la luna que brilla al reflejar los rayos del sol, pero no tiene luz ni calor propio.

La conversación de estos "discípulos" y "sienta-pies" no es más que luz de luna, mera luz reflejada. Las lunas son cosas muertas, frías, sin luz, sin calor, sin fuego, sin energía. Muertas, muertas, muertas: frías, estériles y "agotadas".

Detén este asunto de ser como una luna y conviértete en un sol. Lo tienes en ti, lo manifiestas. Ponte en movimiento y manifiesta Vida. No supongas que debes ser capaz de resolver todos los enigmas del universo antes de poder

hacer nada. No te preocupes por esos enigmas, solo dedícate a la tarea que tienes por delante y lánzale parte de ese Gran Principio de la Vida que está dentro de ti esperando una oportunidad para manifestarse.

No cometas el error de suponer que este o aquel maestro ha resuelto el Gran Enigma. Si él dice que lo ha hecho, solo está blofeando y silbando para mantener su valor. Puede que haya encontrado una buena parte de la verdad, y si está dispuesto a pasarte un poco, está bien, pero no tiene la “Cosa Completa”, ni por asomo. La “Cosa Completa” no se va a poner bajo el control exclusivo de una pequeña parte de sí. Nadie tiene el monopolio del saber, más que un rincón de la Verdad. Es tuyo tanto como de cualquiera, pero debes buscarlo.

No te preocupes por las teorías o los enigmas sin solución: solo ponte en marcha y comienza a vivir.

A veces me divierto leyendo algunas de las teorías y "explicaciones" de aquellos que piensan que poseen La “Cosa Completa”. Después de terminar con las teorías de uno de estos que tienen absoluta "certeza", voy a las teorías directamente opuestas de otro tipo que se considera el portavoz especial del Absoluto. ¡Uf! Esto me agita el cerebro. Si no tienes cuidado, terminarás dejando que te sirvan un buen plato de cerebro revuelto.

Cuando me siento sobrecargado con estas cosas, salgo al sol y vuelvo a caer en la "Filosofía de la risa", que pronto me pone bien. Nada perforará estas burbujas tan rápidamente como una buena dosis de risa. La risa es lo único que mantiene a la raza humana lejos de la locura. El sentido del humor es el mejor regalo de Dios para el ser humano. Inténtalo la próxima vez que te "enreden" con "elevadas declaraciones ", "verdades básicas", "principios axiomáticos". Ten cuidado con las enseñanzas que no resistan la prueba del sol y el aire libre y la aplicación de la Filosofía de la risa.

Evita las enseñanzas que requieren una boca fruncida y un rostro tenso con sobriedad antinatural. No tengas ninguna relación con enseñanzas que requieran de una habitación sombría, oscura, y sin sol para poder ser absorbidas, ten cuidado con las enseñanzas y doctrinas que llevan el húmedo olor a celda en ellas.

Saca al sol las enseñanzas que se te ofrecen, y ve si se desvanecen o no, aplícales el químico de la risa y verifica si el material se blanquea como con cloro.

Recuerda esta prueba cuando estés perplejo ante o preocupado por alguna teoría o doctrina extraña, sin importar de dónde venga. Si alguien te dice algo que no soporte la prueba, descártalo, ya que, en ese caso, es espurio.

Hazlo con mis escritos y con los de otros.

Deja de ser una luna. Deja de vivir reflejando la luz. Entra en acción y conviértete en un sol viviente. Puedes hacerlo. Está dentro de tu poder. Cada alma humana contiene en su interior los elementos del Sol: ponte a trabajar y exprésate.

Pon recta tu columna y mantén tu cabeza erguida. No tengas miedo de decir "Yo soy esto".

Esta es una conversación directa de amigo. No me digas que eres mi "discípulo"; yo no te acepto; me niego a tener discípulos. No trates de "sentarte a mis pies", pues si lo haces, usaré mis pies para empujarte fuera de la plataforma. Necesito espacio para mover mis pies y no quiero que la gente se siente allí.

Pero si quieres llamarme "hermano" o "compañero Estudiante" o "Compañero en el Jardín de Infantes de Dios ", me alegrará que lo hagas. Después de todo, eso es lo que somos: pequeños bebés acurrucados en el pecho del Absoluto.

William Walker Atkinson.

MI CREDO.

Creo que la mente del ser humano contiene la más grande de todas las fuerzas, que el Pensamiento es una de las mayores manifestaciones de energía.

Creo que el ser humano que entiende el uso de la fuerza de pensamiento puede hacer de sí mismo prácticamente lo que quiera.

Creo que no solo el cuerpo está sujeto al control de la mente, sino que, también, se puede cambiar el entorno, la "suerte", las circunstancias, por el pensamiento positivo que toma el lugar de lo negativo. Sé que la actitud de "Yo puedo y lo haré" llevará al éxito a personas de una forma que aquellos que aún están en el plano de '*no puedo'* considerarán milagrosa.

Creo que "los pensamientos son cosas" y que la Ley de Atracción en el mundo del pensamiento atraerá hacia uno lo que desea o teme.

Creo en el evangelio del trabajo, en esforzarse.

Creo tanto en el YO HAGO como en el YO SOY. Sé que aquel que llegue a aprovechar el Poder de la Mente, y que manifieste ese poder en acción, avanzará hacia el Éxito con tanta seguridad y firmeza como la flecha del arco del arquero experto.

Creo en la Hermandad del Ser Humano.

Creo en ser amable.

Creo en que uno tiene que meterse solo en lo que le concierne–y permitir que los demás tengan el mismo privilegio. Creo que no tenemos derecho a condenar: "el que esté sin pecado, que tire la primera piedra".

Creo que el que odia es un asesino; que el que codicia es ladrón; que el que desea con lujuria es un adúltero; que la esencia de un crimen está en su deseo. Viendo esto, mirando en nuestros propios corazones, ¿cómo podemos condenar?

Creo que el mal no es más que ignorancia.

Creo que "saber todo es perdonar todo".

Creo que hay bien en cada ser humano; ayudémoslo a manifestarlo.

Creo en la igualdad absoluta entre el hombre y la mujer; a veces pienso que las probabilidades están ligeramente en favor de la mujer.

Creo en lo sagrado del sexo, pero también creo que el sexo se manifiesta en los planos espiritual y mental, además del físico. Y creo que para los puros todas las cosas son puras.

Creo que el ser humano es inmortal, que el Yo Real es Espíritu, que usa la mente y el cuerpo como herramientas y se manifiesta de acuerdo con la idoneidad de las herramientas.

Creo que el ser humano está creciendo rápidamente en un nuevo plano de conciencia, en el que se conocerá a sí mismo tal como es–que reconocerá el YO SOY–el Algo Interior.

Creo que hay un Poder Infinito en y de todas las cosas,

Creo que, aunque hoy solo tenemos una idea mínima de ese Poder, aun así, constantemente lo iremos comprendiendo más plenamente, –nos pondremos en contacto más estrecho con él. Incluso ahora tenemos vistazos momentáneos de su existencia, una conciencia momentánea de Unidad con el Absoluto.

Creo que la mayor felicidad consiste en mantener hacia el Absoluto la actitud del niño confiado, quien, sin sentir ninguna duda sobre el amor de los padres, sin dudar de su sabiduría, pone su pequeña mano en la de los padres y dice: “Dirígeme”

Creo que aquel que siente hacia el Absoluto la confianza del bebé que coloca su cabecita cansada cerca del pecho de la madre, también será consciente de la tierna respuesta que siente el bebé conforme se acerca un poco más al corazón de su madre.

William Walker Atkinson.

1. LA LEY DE LA ATRACCIÓN EN EL MUNDO DEL PENSAMIENTO

Hablamos en forma erudita de la Ley de la Gravitación, pero ignoramos esa manifestación igualmente maravillosa, ***La Ley de la Atracción en el Mundo del Pensamiento***. Estamos familiarizados con esa maravillosa manifestación de la ley que atrae y mantiene unidos los átomos que componen la materia– reconocemos el poder de la ley que atrae los cuerpos a la tierra, que mantiene los planetas rotando en su sitio, pero cerramos nuestros ojos a la poderosa ley que atrae hacia nosotros las cosas que deseamos o tememos, que crean o arruinan nuestras vidas.

Cuando logremos entender que el Pensamiento es una fuerza –una manifestación de energía– que tiene un poder de atracción similar a un magneto, empezaremos a comprender el cómo y el por qué de muchas cosas que hasta ahora están en la oscuridad.

No hay estudio que compense más al estudiante por su tiempo y esfuerzo que el estudio del funcionamiento de esta poderosa Ley del Mundo del Pensamiento–la Ley de la Atracción.

Cuando pensamos emitimos vibraciones de una fina sustancia etérea que son tan reales como las vibraciones que manifiestan luz, calor, electricidad y magnetismo.

Que esas vibraciones no sean evidentes para nuestros cinco sentidos no prueba que no existan. Un potente magneto emitirá vibraciones y ejercerá una fuerza suficiente para atraer hacia él un pedazo de acero que pese cien kilos, pero no podemos ver, gustar, oler, escuchar ni sentir la poderosa fuerza. Estas vibraciones del pensamiento, igualmente, tampoco pueden verse, gustarse, olerse, escucharse ni sentirse, aunque es cierto que existen casos registrados de personas peculiarmente sensibles a las impresiones psíquicas, que han percibido poderosas ondas de pensamiento, y bastantes de nosotros podemos testimoniar que hemos sentido claramente las vibraciones del pensamiento de otros, tanto en presencia del emisor como a distancia.

La telepatía y sus fenómenos relacionados no son sueños ociosos.

La luz y el calor se manifiestan por medio de vibraciones de mucho

menor intensidad que las del pensamiento, pero la diferencia está únicamente en la tasa de vibración.

Los anales de la ciencia aportan una interesante luz sobre esta cuestión. El Profesor Elisha Gray, un eminente científico, dice en su libro *The Miracles of Nature (Los Milagros de la Naturaleza)* :

> *Hay mucho material que permite la especulación en la idea de que existen ondas sonoras que el oído humano no puede escuchar, y ondas de luz de color que el ojo no puede ver. El enorme, oscuro y mudo espacio entre 40.000 y 400.000.000.000.000 vibraciones por segundo, y la infinidad de rango más allá de las 700.000.000.000.000 vibraciones por segundo, donde cesa la luz, en el universo del movimiento, hace posible permitirse la especulación. ".*

M. M. Williams, en su pequeña obra titulada Short Chapters in Science (Capítulos Cortos sobre Ciencia), dice:

> *No existe gradación entre las ondulaciones o temblores más rápidos producidos por nuestra sensación del sonido, y las más lentas de ellas que generan nuestras sensaciones de la más delicada calidez. Existe una enorme brecha entre ellas, lo suficientemente amplia como para incluir otro mundo de movimiento, que se encuentra entre nuestro mundo de sonido y nuestro mundo de calor y luz; y no existe ninguna buena razón para suponer que la materia es incapaz de tal actividad intermedia, o que dicha actividad no pueda dar paso a sensaciones intermedias, provisto que existan órganos para captar y sentir sus movimientos.*

Cito a esas autoridades sólo para darte alimento para pensar, y no para intentar demostrarte que las vibraciones del pensamiento existen. Este último hecho ha sido totalmente establecido a satisfacción por numerosos investigadores del tema, y una pequeña reflexión te demostrará que coincide con tus propias experiencias.

A menudo oímos repetirse la conocida afirmación de la ciencia mental, «Los Pensamientos son Cosas», y decimos esas palabras sin comprender conscientemente cual es el verdadero significado de la afirmación. Si comprendiésemos por completo la verdad de esa afirmación y las consecuencias naturales de la verdad tras ella, entenderíamos muchas cosas que nos resultan oscuras, y podríamos utilizar el maravilloso poder, *la Fuerza del Pensamiento*, igual que utilizamos cualquier otra manifestación de

Energía.

Como he dicho, cuando pensamos ponemos en movimiento vibraciones de un nivel muy elevado, “pero tan reales como las vibraciones de luz, calor, sonido y electricidad”.

Y cuando comprendamos las leyes que gobiernan la producción y transmisión de estas vibraciones, podremos utilizarlas en nuestra vida cotidiana, igual que hacemos con las formas de energía más conocidas.

Que no podamos ver, escuchar, pesar o medir esas vibraciones no prueba que no existan.

Existen ondas de sonido que ningún oído humano puede escuchar, aunque algunas sean registradas indudablemente por el oído de algunos insectos, y otras son captadas por delicados instrumentos científicos inventados por el ser humano; no obstante, existe una enorme brecha entre los sonidos registrados por los instrumentos más delicados y el límite que la mente humana, razonando por analogía, conoce como la línea de separación entre las ondas sonoras y otras formas de vibración. Y existen ondas de luz que el ojo humano no registra, algunas de las cuales pueden ser detectadas por instrumentos más sensibles, y muchas otras tan finas que aún no se han inventado instrumentos que las detecten, aunque cada año se hacen progresos y el terreno inexplorado disminuye gradualmente.

Conforme nuevos instrumentos se inventan, nuevas vibraciones son registradas por ellos–y sin embargo, las vibraciones eran tan reales antes como después de la invención del instrumento.

Suponiendo que no tuviésemos instrumentos para registrar el magnetismo, uno podría estar justificado en negar la existencia de esa poderosa energía, porque no podría saborearse, sentirse, olerse, escucharse, verse, pesarse o medirse. Y, aun así, el poderoso imán seguiría emitiendo ondas de una fuerza suficiente para atraer pedazos de metal que pesan cientos de kilos.

Cada forma de vibración requiere su propio tipo de instrumento para ser registrada. Actualmente, el cerebro humano parece ser el único instrumento capaz de registrar ondas de pensamiento, aunque los ocultistas dicen que en este siglo los científicos inventarán aparatos lo suficientemente sensibles como para captar y registrar ese tipo de impresiones. Y, de conformidad con indicaciones recientes, parece que dicho invento puede esperarse en cualquier

momento. Existe la demanda, y sin duda, pronto será cubierta.

Pero para quienes han experimentado en el campo de la telepatía práctica, no se requiere más prueba que los resultados de sus propios experimentos.

Enviamos pensamientos de mayor o menor intensidad todo el tiempo, y cosechamos los resultados de dichos pensamientos. Nuestras ondas de pensamiento no sólo nos influyen a nosotros y a los demás, sino que tienen un poder de atracción– atraen hacia nosotros los pensamientos de otros, cosas, circunstancias, personas y «suerte», de acuerdo con el carácter del pensamiento dominante en nuestras mentes.

Pensamientos de amor atraerán hacia nosotros el amor de otros; circunstancias y entornos de acuerdo con el pensamiento; personas que tienen pensamientos parecidos.

Pensamientos de cólera, odio, envidia, malicia y celos atraerán hacia nosotros la asquerosa prole de pensamientos afines emanando de las mentes de otros; circunstancias en las que nos veremos obligados a manifestar esos pensamientos viles, y a recibirlos a su vez de parte de otros; personas que manifestarán desarmonía, y así sucesivamente. Un pensamiento fuerte o sostenido por mucho tiempo, nos convertirá en el centro de atracción de las ondas de pensamiento correspondientes provenientes de otros.

En el mundo del pensamiento lo semejante atrae lo semejante, lo similar atrae lo similar[1]–lo que siembres es lo que recoges. Las aves del mismo plumaje vuelan juntas en el mundo del pensamiento: las maldiciones, como las gallinas, vuelven a casa a dormir, y traen con ellas a sus amigos

El hombre o la mujer que está lleno de amor percibe amor por todas partes y atrae el amor de los demás. El que tiene odio en su corazón recibe todo el odio que puede soportar. El que piensa en pelea se encuentra toda la pelea que quiere. Y así con todo, cada uno recibe lo que pide a través de la telegrafía inalámbrica de la mente. El que se despierta por la mañana sintiéndose hostil suele conseguir que toda la familia se ponga del mismo humor antes de que termine el desayuno. La mujer “fastidiosa” encuentra lo suficiente para satisfacer su propensión fastidiosa durante el día.

Este asunto de la Atracción del Pensamiento es serio. Cuando te detienes a pensar en ello verás que una persona crea sus propias circunstancias, aunque culpe de ello a otros.

He conocido a gente que comprende esta ley y que mantiene un pensamiento calmo y positivo, y no se ve afectada de ninguna manera por la falta de armonía que les rodea. Son como el recipiente del que se vertió el aceite en aguas turbulentas: permanecen serenos y tranquilos mientras la tormenta ruge a su alrededor.

Uno no está a merced de las caprichosas tormentas del pensamiento una vez que ha aprendido el funcionamiento de la Ley.

Hemos pasado de la era de la fuerza física a la era de la supremacía intelectual, y ahora estamos entrando en un campo nuevo y casi desconocido: el del poder psíquico. Este campo de energía tiene sus propias leyes establecidas, como lo tienen los otros, y debemos familiarizarnos con ellas o se nos pondrá contra la pared, como les ocurre a los ignorantes en el plano del esfuerzo.

Trataré de aclararte los grandes principios subyacentes de este nuevo campo de energía que se está abriendo ante nosotros, para que puedas utilizar este gran poder y aplicarlo con propósitos legítimos y valiosos, de la misma manera en que la humanidad está usando el vapor, la electricidad y otras formas de energía hoy en día.

2. LAS ONDAS DE PENSAMIENTO Y SU PODER DE REPRODUCCIÓN

Como una piedra lanzada al agua, el pensamiento produce ondas y olas que se extienden sobre el gran océano del pensamiento. Existe esta diferencia, sin embargo: las ondas sobre el agua se mueven en un plano nivelado en todas direcciones, mientras que las ondas de pensamiento se mueven en todas las direcciones a partir de un centro común, igual que lo hacen los rayos del sol.

Así como aquí en la Tierra estamos rodeados por un gran mar de aire, también estamos rodeados por un gran mar de Mente. Nuestras ondas de pensamiento se mueven a través de este vasto éter mental, extendiéndose, sin embargo, en todas direcciones, como ya he explicado, disminuyendo de alguna manera en intensidad dependiendo de la distancia recorrida, por la fricción ocasionada por su entrada en contacto con el gran cuerpo de Mente que nos rodea por todas partes.

Esas ondas de pensamiento tienen otras cualidades que difieren de las ondas sobre el agua. Tienen la propiedad de reproducirse a sí mismas. En este sentido se parecen más a las ondas sonoras que a las ondas sobre el agua. Al igual que una nota del violín hace que el cristal muy fino vibre y 'cante', así un fuerte pensamiento tiende a despertar vibraciones similares en las mentes sintonizadas para recibirlo. Muchos de los 'pensamientos errantes' que nos llegan no son sino reflejos de vibraciones de respuesta a ciertos pensamientos fuertes enviados por otro.

Pero a menos que nuestras mentes estén sintonizadas para recibirlo, el pensamiento probablemente no nos afecte.

Si estamos teniendo pensamientos elevados y grandiosos, nuestras mentes adquieren cierta tonalidad que corresponde al carácter de los pensamientos que hemos estado teniendo. Y, establecida esta tonalidad, estaremos en aptitud de captar las vibraciones de otras mentes sintonizadas al mismo pensamiento.

Por otra parte, si desarrollamos el hábito de tener pensamientos de un

carácter opuesto, pronto estaremos haciendo eco del bajo nivel de pensamientos que emanan de las mentes de los miles que están pensando en esas líneas.

Somos mayoritariamente lo que hemos “pensado” ser, siendo representado el equilibrio por el carácter de las sugestiones y pensamientos de otros, que nos han llegado sea directamente a través de sugestiones verbales o telepáticamente a través de esas ondas de pensamiento.

Nuestra actitud mental general determina el carácter de las ondas de pensamiento que recibimos de otros, así como los pensamientos que emanamos. Sólo recibimos aquellos pensamientos que están en armonía con la actitud mental general que mantenemos; los pensamientos que no están en armonía nos afectan muy poco, ya que no despiertan ninguna respuesta en nosotros.

Aquel que cree firmemente en sí mismo, y mantiene una fuerte y positiva actitud mental de confianza y determinación, probablemente no será afectado por los pensamientos adversos y negativos de desánimo y fracaso que emanan de las mentes de otras personas en las que estas últimas cualidades predominan.

Al mismo tiempo, esos pensamientos negativos, al alcanzar a alguien cuya actitud mental está sintonizada en un tono bajo, profundizarán su estado negativo y echarán leña al fuego que consume sus fuerzas, o, si prefieres, servirán para apagar aún más el fuego de su energía y actividad.

Atraemos los pensamientos de otros que estén en el mismo orden de pensamiento. La persona que piensa en el éxito será apto para sintonizar con las mentes de otros que piensen parecido, y éstos le ayudarán, y él a ellos.

Pero quien permite que su mente more constantemente en pensamientos de fracaso se pone en contacto cercano con las mentes de otra gente «fracasada», y cada uno tenderá a hundir al otro aún más.

La persona que piensa que todo es malo está capacitado para ver mucho mal, y será llevado a entrar en contacto con otros que parecerán probar su teoría. Y la persona que busque lo bueno en todo y en todo el mundo probablemente atraiga las cosas y las personas que correspondan a su pensamiento.

Generalmente vemos aquello que buscamos.

Podrás comprender esta idea más claramente si piensas en los aparatos inalámbricos de Marconi[2], que reciben vibraciones sólo del instrumento emisor que está sintonizada en la misma onda, mientras que otras transmisiones pasan por el aire muy cerca sin afectar al instrumento. La misma ley aplica a las operaciones del pensamiento. Sólo recibimos aquello que corresponde a nuestra sintonía mental.

Si estamos desanimados, podemos tener la seguridad de que hemos caído a una sintonía negativa, y que hemos sido afectados no solo por nuestros propios pensamientos, sino que también hemos recibido el conjunto de pensamientos depresivos de carácter similar, que son emitidos de manera constante por las mentes de otros desafortunados que todavía no han aprendido acerca de la Ley de Atracción en el Mundo del Pensamiento.

Y si ocasionalmente nos elevamos a las alturas del entusiasmo y la energía, ¡con que celeridad sentimos el influjo de pensamientos animosos, atrevidos, energéticos y positivos enviados por los hombres y mujeres vivaces del mundo! Reconocer esto sin mucho esfuerzo cuando entramos en contacto personal con la gente y sentimos sus vibraciones, depresivas o estimulantes, según sea el caso. Pero la misma ley opera cuando no estamos en su presencia, aunque con menos intensidad.

La mente tiene muchos grados en sus notas o tonos, desde la nota positiva más alta hasta la nota negativa más baja, con muchas notas intermedias, variando de tono de acuerdo con su distancia respectiva del extremo positivo o negativo.

Cuando tu mente está operando en líneas positivas te sientes fuerte, animado, luminoso, contento, feliz, confiado y valiente, y estás capacitado para hacer bien tu trabajo, llevar a cabo tus intenciones y progresar en tu camino hacia el éxito. Emites fuertes pensamientos positivos, que afectan a otros y que los hace cooperar contigo o seguir tu liderazgo, de acuerdo con su propia sintonía mental.

Cuando tocas en el extremo negativo del teclado mental, te sientes deprimido, débil, pasivo, aturdido, temeroso y cobarde. Te descubres incapaz de progresar o triunfar. Y tu efecto sobre otros es prácticamente nulo. Te conviertes en seguidor, en lugar de líder, y eres usado como felpudo humano por personas más positivas.

En algunas personas el elemento positivo parece predominar, y en otros las cualidades negativas parecen ser más evidente. Existen, por supuesto, grados de positividad y negatividad muy variados, y B puede resultar negativo para A, y positivo para C.

Cuando dos personas se conocen por primera vez suele existir un conflicto mental silencioso en el que sus respectivas mentes comprueban su calidad de positividad y establecen su posición relativa entre sí.

Este proceso puede ser inconsciente en muchos casos; no obstante, ocurre. El ajuste frecuentemente es automático, pero ocasionalmente la lucha es tan aguda –los oponentes están tan parejos– que la cuestión se abre paso hasta la conciencia de ambas personas.

A veces las dos partes son tan parecidas en su grado de positividad que prácticamente fracasan en llegar a un acuerdo mental; no pueden llevarse bien entre sí y se sienten mutuamente repelidas y separadas, o bien permanecen juntas entre disputas y discusiones constantes.

Somos positivos o negativos para todos aquellos con quienes tenemos relaciones. Podemos ser positivos para nuestros hijos, nuestros empleados y dependientes, pero al mismo tiempo somos negativos para otros, respecto a los que ocupamos posiciones inferiores o hemos permitido que se nos impongan.

Por supuesto, puede ocurrir algo y de repente nos tornamos más positivos que el hombre o la mujer para quien hasta el momento éramos negativos. Frecuentemente vemos estos casos. Y conforme el conocimiento de estas leyes mentales se generalice, veremos muchos más casos de personas que se hacen valer y hacen uso de su recién descubierto poder.

Pero recuerda que posees el poder de elevar el tono de tu mente hasta alcanzar una tonalidad o sintonía positiva gracias a un esfuerzo de tu voluntad. Y, por supuesto, es igualmente cierto que puedes dejarte caer en un tono bajo y negativo por descuido o por una voluntad débil.

Hay más gente en el plano de pensamiento negativo que en el plano positivo, y en consecuencia, hay más vibraciones de pensamiento negativas que operan en nuestra atmósfera mental.

Pero dichosamente para nosotros, esto se ve equilibrado por el hecho de que un pensamiento positivo es infinitamente más poderoso que uno

negativo, y si gracias a la fuerza de voluntad nos elevamos a un tono mental más elevado, podemos cerrar el paso a los pensamientos deprimentes y aceptar las vibraciones que correspondan a nuestra nueva actitud mental.

Éste es uno de los secretos de las afirmaciones y autosugestiones utilizadas por muchas escuelas de Ciencia Mental y otros cultos del Nuevo Pensamiento. Las afirmaciones en sí mismas carecen de un mérito particular, pero sirven a un doble propósito:

(1) Tienden a establecer nuevas actitudes mentales en nosotros y actúan maravillosamente en el desarrollo del carácter, la ciencia de auto-transformarnos.

(2) Tienden a elevar el tono o la sintonía mental, de manera que podemos obtener el beneficio de las ondas de pensamiento positivo de otros en el mismo plano de pensamiento.

Creamos o no en ellas, constantemente estamos haciendo afirmaciones. Quien asegura que *"puede hacer algo y que lo hará"* –y lo afirma formalmente– desarrolla en sí mismo las cualidades que conducen al poder ejecutar lo que se ha propuesto, y al mismo tiempo sitúa su mente en el tono adecuado para recibir todas las ondas de pensamiento que pudieran ayudarle a lograrlo.

Si, por otra parte, dice y siente que va a fracasar, ahogará y sofocará los pensamientos procedentes de su propia mente subconsciente que tienen por objeto ayudarle, y a su vez se pondrá en sintonía con el pensamiento de fracaso del mundo, y puedo asegurarte que hay muchísimo de este tipo de pensamiento por allí.

No te dejes afectar por los pensamientos adversos y negativos de quienes te rodean. Sube a los *"pisos superiores"* de tu morada mental y sintonízate con un tono más elevado, por encima de las vibraciones de los planos de pensamiento inferiores. Entonces no sólo serás inmune a sus vibraciones negativas, sino que entrarás en contacto con el enorme cuerpo de fuertes pensamientos positivos procedentes de aquellos que están en tu mismo plano de desarrollo.

Mi objetivo será dirigirte e instruirte en el uso apropiado del pensamiento y la voluntad, para que los puedas tener a mano y ser capaz de tocar la nota positiva en cualquier momento que pudieras considerar necesario. No es necesario tocar la nota más extrema o más alta en todas las ocasiones. Es

mejor mantenerse en un tono confortable, sin mucho esfuerzo, y tener los medios a disposición para poder elevar rápidamente dicho tono cuando la ocasión lo requiera. Mediante este conocimiento no estarás a merced de la vieja acción automática de la mente, sino que la tendrás bajo tu control.

El desarrollo de la voluntad se parece mucho al desarrollo de un músculo: es cuestión de práctica y de mejora gradual. Al principio puede resultar cansado, pero con cada nuevo intento uno se va haciendo más fuerte hasta que esta nueva fuerza se torna real y permanente. Muchos de nosotros nos hemos tornado positivos al enfrentarnos repentinamente a situaciones o emergencias. Tenemos la costumbre de "cobrar fuerzas" cuando la ocasión lo demanda. Pero mediante la práctica inteligente estarás tan fortalecido que tu estado habitual será equivalente a tu estado actual de "cobrar fuerzas", y luego, cuando encuentres que es necesario aplicar el impulso, podrás alcanzar una posición que al presente ni siquiera puedes imaginar.

No creas que estoy avocando por un estado continuo de alta tensión. Esto no es deseable, no sólo porque posiblemente sería demasiado estresante, sino también porque a veces te parecerá necesario disminuir la tensión y tornarte receptivo para poder absorber impresiones.

Es bueno poder relajarse y asumir cierto grado de receptividad, sabiendo que siempre puedes, a voluntad, colocarte en un estado más positivo.

La persona que habitualmente está "fuertemente positiva" pierde mucho disfrute y esparcimiento. Positivo, te expresas; receptivo, aceptas impresiones. Positivo eres un maestro; receptivo, un alumno. No sólo es bueno ser un buen maestro, sino que también a veces es muy importante ser un buen oyente.

3. UNA DISCUSIÓN SOBRE LA MENTE[3]

Facultades mentales activas y pasivas

El ser humano tiene sólo una mente, pero muchas facultades mentales.

Cada facultad de la mente es capaz de funcionar en dos líneas distintas de esfuerzo mental -ACTIVO Y PASIVO-.

No existen claras líneas divisorias que separen estas funciones de una facultad: una se va fundiendo en la otra como los colores del espectro.

Un esfuerzo activo de cualquier facultad de la mente es resultado de un impulso directo transmitido en el momento del esfuerzo.

Un esfuerzo pasivo de cualquier facultad de la mente es el resultado sea:

(1) de un esfuerzo activo anterior de la misma mente,

(2) de un esfuerzo activo de otra mente siguiendo las líneas de la sugestión,

(3) de las vibraciones de pensamiento de la mente de otro;

(4) de impulsos de pensamiento de un antepasado, transmitidos por las leyes de la herencia (incluyendo impulsos transmitidos de generación en generación desde los tiempos del impulso vibratorio original transmitido por la Causa Primera, cuyos impulsos se despliegan y desarrollan cuando se alcanza el estado apropiado de desarrollo evolutivo).

El esfuerzo activo es un recién nacido –apenas acuñado–, mientras que el esfuerzo pasivo es de creación menos reciente, y de hecho suele ser resultado de los impulsos vibratorios transmitidos en eras pasadas.

El esfuerzo activo se abre camino, apartando las ramas que le impiden el paso y quitando del camino las piedras que lo obstruyen. El esfuerzo pasivo viaja por los senderos trillados.

Un impulso de pensamiento o de movimiento, causado originalmente por un esfuerzo activo, puede tornarse, mediante repetición, o hábito, en algo estrictamente automático.

El esfuerzo activo repetido le da impulso, y le hace desarrollar un fuerte "momentum", que lo impulsa hacia adelante en términos pasivos, hasta que es detenido por otro esfuerzo activo, o su dirección es cambiada por la misma causa.

Un impulso de pensamiento o de movimiento PASIVO pueden ser detenidos o corregidos por un esfuerzo activo.

La función activa crea, cambia o destruye.

La función pasiva continúa la labor iniciada por la función activa y obedece órdenes y sugerencias.

La función activa produce el hábito de pensamiento, o hábito de movimiento, a la que imparte las vibraciones que lo llevan a partir de entonces por las líneas pasivas.

La función activa tiene también el poder de emitir vibraciones que neutralizan el *momentum* del hábito de pensamiento o de movimiento.

La función activa también puede lanzar un nuevo hábito de pensamiento o de movimiento, con vibraciones más fuertes, de manera que este pueda superar y absorber el primer pensamiento, o movimiento, sustituyéndolo por el nuevo.

Todo impulso de pensamiento (o impulso de movimiento), una vez que inicia, continúa vibrando en líneas pasivas hasta que es corregido o anulado por impulsos activos subsecuentes.

La continuidad del impulso original le agrega *momentum* y fuerza, y hace más difícil su corrección o finalización. Eso explica lo que se denomina «la fuerza del hábito o de la costumbre».

Esto será fácilmente comprendido por aquellos que se han esforzado para superar un hábito que adquirieron con facilidad. La Ley se aplica tanto a los buenos como a los malos hábitos.

La moraleja es obvia.

Frecuentemente, varias de las facultades de la mente se combinan para producir una única manifestación. La ejecución de alguna tarea puede requerir el ejercicio combinado de varias facultades, algunas de las cuales pudieran manifestarse en el esfuerzo activo y otras mediante el esfuerzo pasivo.

La aparición de nuevas condiciones –nuevos problemas– requiere el ejercicio del esfuerzo activo, mientras que un problema o tarea familiar puede manejarse fácilmente mediante el esfuerzo pasivo sin la asistencia de su más emprendedor hermano.

Las funciones activa y pasiva en la Naturaleza

Existe en la Naturaleza una tendencia instintiva en los organismos vivos a realizar ciertas acciones, la tendencia de un cuerpo organizado de buscar lo que satisface los anhelos de su organismo.

Esta tendencia a veces se denomina apetencia.

En realidad es un impulso mental pasivo, originado en el ímpetu impartido por la Causa Primera, y transmitido a lo largo de las líneas del desarrollo evolutivo, ganando fuerza y poder según avanza. El impulso de la Causa Primera es asistido por la poderosa atracción ascendente ejercida por EL ABSOLUTO.

En el reino vegetal esta tendencia es fácilmente discernible, pues va desde las exhibiciones menores en los tipos más inferiores hasta las mayores en los tipos más elevados. Es lo que generalmente se llama la «fuerza vital» en las plantas. Es, sin embargo, una manifestación de intelección rudimentaria, que funciona en las líneas del esfuerzo pasivo.

En algunas de las formas más elevadas de vida vegetal aparece una ligera coloración de «acción vital» independiente: una ligera indicación de elección de volición. Los investigadores sobre la vida vegetal describen notables ejemplos de este fenómeno. Es, sin duda, una exhibición de una rudimentaria intelección activa.

En el reino animal inferior puede hallarse un grado muy elevado de esfuerzo mental pasivo. Y, variando en grado dependiendo de las diversas familias y especies, también resulta aparente una cantidad considerable de intelección activa.

No hay duda de que el animal inferior posee razón sólo en menor grado que el ser humano, y, de hecho, la demostración de intelección volitiva exhibida por un animal inteligente suele ser tan elevada como la demostrada por tipos inferiores de seres humanos o por un niño pequeño.

Igual que un niño, antes de nacer, muestra en su cuerpo las etapas de la evolución física del ser humano, también manifiesta, antes y después de nacer –y hasta la madurez–, las etapas de la evolución mental del ser humano.

El ser humano, la forma de vida más elevada producida hasta el momento, al menos en este planeta, demuestra contar con la forma más elevada de intelección pasiva, y con un desarrollo mucho más alto de intelección activa que la que puede apreciarse en animales inferiores.

Y no obstante, los grados de ese poder varían ampliamente entre las diferentes razas humanas. Los distintos grados de intelección activa resultan evidentes entre los hombres de una misma raza; esos grados no dependen de ninguna manera de la cantidad de «cultura», posición social o ventajas educativas que posea el individuo: la cultura mental y el desarrollo mental son dos cosas muy diferentes.

No hay más que mirar a nuestro alrededor para hacerse consciente de las diferentes etapas del desarrollo de la intelección activa en el ser humano. El razonar de muchos seres humanos es poco más que intelección pasiva, que demuestra escasas cualidades de pensamiento volitivo. Prefieren dejar que otros seres humanos piensen por ellos. La intelección activa los cansa y les resulta mucho más fácil el proceso mental pasivo, que es instintivo y automático. Sus mentes operan siguiendo las pautas de la menor resistencia. Son poco más que borregos humanos.

Entre los animales inferiores y los tipos inferiores de seres humanos la intelección activa se encuentra en su mayoría confinada a las facultades más groseras –al plano más material; y sus facultades mentales más elevadas trabajan siguiendo las líneas instintivas y automáticas de la función pasiva.

Conforme las formas de vida inferiores progresaron en la escala evolutiva, desarrollaron nuevas facultades, que se hallaban latentes en ellas. Estas facultades siempre se manifestaron en forma de un rudimentario funcionamiento pasivo, y luego comenzaron a trabajar a través de formas pasivas más elevadas, hasta que entraron en acción las funciones activas.

El proceso evolutivo aún continúa, siendo la tendencia invariable hacia la meta de una intelección activa muy desarrollada. Este progreso evolutivo está provocado por el impulso vibratorio impartido por la Causa Primera, ayudado por la atracción ascendente del ABSOLUTO.

Esta Ley de Evolución aún está en progreso, y el ser humano está

empezando a desarrollar nuevos poderes mentales, que, claro está, primero se están manifestando en las líneas del esfuerzo pasivo. Algunos han desarrollado esas nuevas facultades hasta un grado considerable, y es posible que no pase mucho tiempo antes de que el ser humano sea capaz de ejercitarlas en la línea de sus funciones activas.

De hecho, este poder ya ha sido logrado por unos cuantos. Ése es el secreto de los ocultistas orientales y de algunos de sus hermanos occidentales.

Sometiendo la mente a la voluntad.

La docilidad de la mente frente a la voluntad puede ser aumentada mediante una práctica dirigida apropiadamente.

Eso que tenemos el hábito de denominar el «fortalecimiento de la voluntad» es en realidad el entrenar la mente para que reconozca y absorba el Poder Interior. La voluntad es lo bastante fuerte, no necesita ser fortalecida, pero la mente debe entrenarse para recibir y actuar según las sugerencias de la voluntad.

La voluntad es la manifestación externa del Yo Soy.

La corriente de la voluntad fluye con toda su fuerza por los cables espirituales; pero debes aprender cómo levantar la “barra” de tu trolebús mental para que toque dichos cables antes de que pueda moverse.

Esta idea es algo diferente de la que has estado habituado a recibir de escritores sobre el tema de la «fuerza de voluntad», pero es correcta, como podrás demostrarte a satisfacción si sigues el tema con experimentos en las líneas apropiadas.

La atracción del **ABSOLUTO** impulsa al ser humano hacia arriba, y la fuerza vibratoria del Impulso Primario todavía no se ha agotado.

La hora del desarrollo evolutivo ha llegado, en la que el ser humano puede ayudarse a sí mismo. Quien comprende la Ley puede realizar maravillas gracias al desarrollo de los poderes de la mente, mientras que quien de la espalda a la verdad sufrirá a causa de su falta de conocimiento de la Ley.

Quien comprende las leyes de su ser mental desarrolla sus poderes latentes y los usa inteligentemente.

Quien no desprecia sus funciones mentales pasivas, sino que también hace buen uso de ellas, les asigna los deberes para los que están mejor adaptadas, y puede obtener resultados maravillosos de su trabajo, habiéndolas dominado y entrenado para cumplir las órdenes de nuestro Yo Superior. Cuando fallan en realizar su trabajo apropiadamente, las regula y su conocimiento le impide interferir en ellas tontamente, con lo cual se haría daño.

También desarrolla las facultades y poderes latentes en su interior y aprende cómo manifestarlas según la intelección tanto activa como pasiva. Sabe que la persona auténtica en su interior es el amo, para quien tanto las funciones activas como pasivas no son sino herramientas. Ha desterrado el miedo, y disfruta de libertad. Se ha encontrado a sí mismo. Ha aprendido EL SECRETO DEL YO SOY.

4. CONSTRUCCIÓN DE LA MENTE

El ser humano puede desarrollar su mente y hacer de ella lo que desee. De hecho, estamos edificando la mente cada hora de nuestra vida, tanto de forma consciente como inconsciente. La mayoría de nosotros hacemos el trabajo inconscientemente, pero quienes han visto un poco por debajo de la superficie de las cosas han tomado el asunto en sus manos y se han convertido en creadores conscientes de su propia mente. Ya no están sometidos a las sugestiones e influencias de otros, sino que ahora son amos de sí mismos. Afirman el «Yo», e imponen obediencia a las facultades mentales subordinadas.

El «Yo» es el soberano de la mente, y lo que llamamos VOLUNTAD es el instrumento del «Yo».

Claro está que hay algo detrás de todo esto, y la Voluntad Universal es más elevada que la Voluntad del Individuo, –aunque esta última está en contacto mucho más cercano con la Voluntad Universal de lo que generalmente se supone– y cuando uno conquista el ser inferior, y afirma el «Yo», se pone en contacto cercano con la Voluntad Universal, participando de su maravilloso poder. En el momento en que uno afirma el «Yo», y se «encuentra a sí mismo», se establece una conexión cercana entre la Voluntad Individual y la Universal.

Pero antes de que pueda hacer uso del tremendo poder a su disposición debe lograr el Dominio del yo inferior.

Piensa en lo absurdo del ser humano pidiendo manifestar poderes, cuando aún es esclavo de las partes inferiores de su ser mental que deberían ser subordinadas. Piensa en un ser humano, esclavo de sus humores, pasiones, apetitos animales y facultades inferiores, que al mismo tiempo está tratando de reclamar los beneficios de la voluntad.

Ahora bien, no estoy predicando el ascetismo, que a mí me parece una confesión de debilidad. Estoy hablando de dominio propio, de la reafirmación del «Yo» sobre las partes subordinadas de uno mismo.

Desde un punto de vista más elevado, este «Yo» es el único Ser real, y el resto es el «no-ser»; pero el espacio de que dispongo no permite discutir este

punto, y usaremos la palabra «ser» para hacer referencia al ser humano completo. ***Antes de que un ser humano pueda reafirmar el «Yo» en toda su fuerza, debe obtener dominio absoluto de las partes subordinadas de su ser.***

Todas las cosas son buenas cuando aprendemos a dominarlas, pero no hay nada bueno cuando ellas nos dominan. Mientras permitamos que las partes inferiores del ser nos den órdenes, somos esclavos. Sólo cuando el «Yo» asciende a su trono y levanta el cetro se establece el orden y las cosas asumen la relación adecuada entre ellas.

No estoy diciendo que haya nada malo en quienes están dominados por sus "yo" inferiores: simplemente están en un nivel inferior de evolución y se elevarán con el tiempo. Pero llamamos la atención de aquellos que están listos, sobre el hecho de que el Soberano debe reafirmar su voluntad, y que los súbditos han de obedecer. Las órdenes deben darse y ejecutarse. La rebelión debe ser aplastada y debe insistirse en la autoridad legítima. Y el momento de hacerlo es ahora.

Has estado consintiendo que tus súbditos rebeldes impidan al rey ascender a su trono. Has estado permitiendo que el reino mental sea mal gobernado por facultades irresponsables. Has sido esclavo del apetito, de pensamientos indignos, pasiones y negatividad. La voluntad se ha dejado de lado y el deseo inferior ha usurpado el trono. Es hora de restablecer el orden en el reino mental.

Eres capaz de reafirmar tu control sobre cualquier emoción, apetito, pasión o pensamiento gracias a la reafirmación de la voluntad. Puedes ordenar al miedo que retroceda, a los celos que abandonen tu presencia, al odio que desaparezca de tu vista, a la cólera que se oculte, a la preocupación que cese de molestarte; a la pasión y al apetito descontrolado que se inclinen en sumisión y se conviertan en humildes esclavos en lugar de amos– y ***todo con la reafirmación del «Yo»***.

Puedes rodearte de la gloriosa compañía del valor, el amor y el autocontrol. Puedes aplastar la rebelión e instaurar la paz y el orden en tu reino mental si tan solo das la orden e insistes en su ejecución. Antes de marchar hacia el imperio, debes establecer las condiciones internas adecuadas: debes demostrar tu capacidad para gobernar tu propio reino. La primera batalla es la conquista del ser inferior por el Ser o Yo Verdadero.

Afirmación:

Estoy reafirmando el Dominio de mi Ser Verdadero.

Repite estas palabras formal y positivamente durante el día y al menos una vez cada hora, y sobre todo cuando te enfrentes a condiciones que te tienten para que actúes en las líneas del ser inferior en lugar de seguir el curso dictado por el Ser o *Yo* Verdadero.

En el momento de duda e indecisión, di estas palabras con seriedad, y tu camino se despejará. Repítelas varias veces una vez que te acuestes y te alistes a dormir. Pero asegúrate de respaldar las palabras con el pensamiento que las inspira, y no sólo las repitas como un loro.

Forma la imagen mental del Yo Verdadero reafirmando su dominio sobre los planos inferiores de tu mente–mira al Rey en su Trono. Te harás consciente de un influjo de nuevos pensamientos, y las cosas que te han parecido difíciles de repente serán mucho más fáciles. Sentirás que te tienes en tus manos, y que ERES el amo y no el esclavo. El pensamiento que mantienes se manifestará en la acción y crecerás constantemente hasta convertirte en eso que tienes en mente.

Ejercicio

Concentra la mente firmemente en el Yo Superior e inspírate en él cuando sientas que vas a ceder a las instigaciones de la parte inferior de tu naturaleza. Cuando te sientas tentado a estallar de cólera, reafirma el «Yo» y disminuirá tu voz. La cólera es indigna del Ser desarrollado.

Cuando te sientas vejado y contrariado, recuerda lo que eres y elévate por encima de tu sentimiento. Cuando te sientas temeroso, recuerda que el Yo Verdadero no teme nada, y reafirma Valor. Cuando sientas la incitación de los celos, piensa en tu naturaleza superior y ríete. Y así con todo, reafirmando el Yo Verdadero y no permitiendo que cosas en el plano inferior de la mente te perturben. Son indignos de ti, y hay que enseñarles a quedarse en su sitio. No permitas que esas cosas te dominen; deben ser tus súbditos, no tus amos. Debes apartarte de ese plano, y la única manera de hacerlo es alejarte de esas fases de pensamiento, que han estado “manejando las cosas” para que se

adapten a ellas.

Puedes tener problemas al principio, pero insiste y tendrás esa satisfacción que sólo da el conquistar las partes inferiores de nuestra naturaleza. Ya has sido esclavo el tiempo suficiente–ahora es el momento de liberarte.

Si realizas estos ejercicios fielmente, serás un ser diferente al final del año, y mirarás hacia atrás dedicando una sonrisa compasiva a tu antigua condición. Pero requiere trabajo. No es juego de niños, sino una tarea para hombres y mujeres serios.

5. EL SECRETO DE LA VOLUNTAD

Aunque los psicólogos puedan discrepar en sus teorías respecto a la naturaleza de la voluntad, ninguno niega su existencia ni cuestiona su poder. Todas las personas reconocen el poder de una voluntad fuerte –todas ven cómo puede utilizarse para superar los mayores obstáculos–, pero pocas comprenden que la voluntad puede desarrollarse y fortalecerse mediante una práctica inteligente. Sienten que pueden lograr maravillas si tienen una voluntad fuerte, pero en lugar de intentar desarrollarla, se contentan con vanos lamentos. Suspiran, pero no hacen nada más.

Quienes han investigado de cerca el tema saben que la fuerza de voluntad, con todas sus posibilidades latentes y tremendos poderes, puede desarrollarse, disciplinarse, controlarse y dirigirse, igual que cualquier otra de las fuerzas de la Naturaleza. No importa qué teoría quieras adoptar acerca de la naturaleza de la voluntad, obtendrás los resultados si practicas de manera inteligente.

Personalmente, tengo una teoría un tanto extraña acerca de la voluntad:

- Creo que todo ser humano tiene, potencialmente, una voluntad fuerte, y que todo lo que tiene que hacer es entrenar su mente para poder utilizarla.
- Creo que en las regiones más elevadas de la mente de cada ser humano existe un gran depósito de fuerza de voluntad esperando ser utilizado.
- Creo que la corriente de la voluntad discurre por un cableado psíquico, y todo lo que hay que hacer es levantar la barra del trolebús mental para hacer que la energía descienda y pueda ser utilizada. Y el suministro de esta energía es ilimitado, pues tu pequeña batería está conectada con la gran central de la fuerza de voluntad universal, cuya energía es inagotable.
- Creo que tu voluntad no necesita entrenamiento, pero tu mente sí. La mente es el instrumento, y el suministro de fuerza de voluntad es proporcional a la fineza del instrumento a través del que se manifiesta.

Pero no tienes que aceptar esta teoría si no te gusta. Esta lección encajará tanto en tu teoría como en la mía.

Quien ha desarrollado su mente de manera que permita que la fuerza de voluntad se manifieste a través de ella habrá abierto posibilidades maravillosas para sí. No sólo habrá hallado un gran poder a su disposición, sino que podrá utilizar facultades, talentos y habilidades cuya existencia ni siquiera había soñado. Este secreto de la voluntad es la llave mágica que abre todas las puertas.

Donald G. Mitchell escribió en una ocasión:

> *La resolución es lo que manifiesta a un hombre; pero no una resolución débil, sino una determinación cruda; no un propósito errático, sino esa fuerte e infatigable voluntad que sortea dificultades y peligros, igual que un muchacho avanzando por las tierras heladas del invierno, que ilumina su mirada y cerebro con un orgulloso palpitar, lanzándose hacia lo inalcanzable. La voluntad convierte hombres en gigantes.*

Muchos de nosotros sentimos que si pudiéramos ejercer nuestra voluntad, podríamos lograr maravillas. Pero de alguna manera no parece que queramos tomarnos la molestia–o en todo caso, no alcanzamos el verdadero punto decisivo. Lo posponemos de cuando en cuando, y hablamos vagamente de que «algún día», pero ese algún día nunca llega.

Sentimos de manera instintiva el poder de la voluntad, pero carecemos de la energía suficiente para ejercerla, y por ello vamos con la marea, a menos que suceda alguna *amistosa* dificultad, que algún *útil* obstáculo aparezca en nuestra senda, o que algún *amable* dolor nos empuje a la acción.

En cualquiera de esos casos nos vemos obligados a reafirmar nuestra voluntad y con ello empezamos a lograr algo.

El problema es que no queremos hacer nada que nos obligue a ejercer nuestra fuerza de voluntad. **No lo queremos con suficiente fuerza.** Somos mentalmente perezosos y de deseo débil.[4] ¡Ese es el problema!

Deja a un hombre cuya vida esté en peligro –deja que una mujer esté a punto de perder un gran amor– y serás testigo de una sorprendente exhibición de fuerza de voluntad de una fuente inesperada. Deja que el hijo de una mujer se vea amenazado por algún peligro, y ella manifestará un grado de valor y voluntad que barre todo lo que tenga por delante. Y, no obstante, la misma mujer gemirá ante un marido dominante y carecerá de la voluntad de realizar una tarea simple. Un joven hará todo tipo de tareas si las considera un juego,

pero apenas podrá obligarse a cortar un poco de leña. **Una fuerte voluntad sigue un deseo intenso.** Si realmente *quieres* hacer algo, usualmente podrás desarrollar la fuerza de voluntad para lograrlo.

El problema es que realmente no has querido hacer esas cosas, y aun así culpas a tu voluntad. Dices que quieres hacerlo, pero si te detienes a pensar verías que en realidad deseas hacer otra cosa más que la cosa en cuestión. No estás dispuesto a pagar el precio para conseguirlo. Detente un instante y analiza esta afirmación, y aplícala a tu propio caso.

Eres mentalmente perezoso, ése es el problema. No me hables de que no tienes la voluntad suficiente. Dispones de un gran repositorio de voluntad esperando que la utilices, pero eres demasiado perezoso para usarla.

Ahora bien, si realmente te interesa esta cuestión, ponte en acción y en primer lugar descubre qué es lo que de verdad quieres hacer, y luego empieza a trabajar y **hazlo.** No te preocupes de la fuerza de voluntad: dispondrás de toda la que desees siempre que la necesites. Lo que hay que hacer es llegar a ese punto en el que **decidirás** hacerlo.

Ésa es la verdadera prueba, la resolución.

Piensa en esto un poco, y decide si realmente quieres o no tener la voluntad suficiente como para ponerte a trabajar.

Se han escrito muchos ensayos y libros excelentes acerca de este tema, y todos están de acuerdo sobre la grandeza de la fuerza de voluntad, usando los términos más entusiastas. Pero pocos tienen algo que decir acerca de cómo pueden adquirir este poder, esta fuerza, quienes no la poseen, o la poseen pero en un grado limitado. Algunos han ofrecido ejercicios diseñados para «fortalecer» la voluntad, ejercicios que en realidad fortalecen la mente, para que ésta pueda recurrir a su almacén de energía.

Pero por lo general han pasado por alto el hecho de que es ***en la autosugestión donde se encuentra el secreto del desarrollo de la mente, para que pueda convertirse en instrumento eficaz de la voluntad***.

Autosugestión

Utilizo mi fuerza de voluntad.

Repite estas palabras varias veces resuelta y positivamente, inmediatamente después de finalizar este capítulo. Luego repítelas

frecuentemente durante el día, al menos una vez cada hora, y particularmente cuando te enfrentes a algo que requiera que ejercites la fuerza de voluntad. Repítelas igualmente varias veces una vez que te retires y te prepares para dormir.

Ahora bien, esas palabras no significarán nada a menos que las respaldes con el pensamiento. De hecho, el pensamiento “lo es todo”, y las palabras sólo son pinzas de las cuales “colgar” el pensamiento. Así que *piensa en lo que estás diciendo y profesa lo que dices*.

Al principio deberás usar la fe, y utilizar las palabras con una expectativa confiada en el resultado. Mantén el pensamiento firme de que estás accediendo a tu almacén de fuerza de voluntad, y en poco tiempo descubrirás que ese pensamiento toma forma en la acción, y que tu fuerza de voluntad se manifiesta. Sentirás un influjo de fortaleza cada vez que repitas esas palabras. Te verás superando dificultades y malos hábitos, y te sorprenderás como las cosas se te facilitan.

Ejercicio

Ejecuta al menos una tarea desagradable al día durante un mes... Si hay alguna que te desagrada especialmente y que quisieras evitar, ésa es la que debes hacer. Esto no se te dice para que te sacrifiques ni te amanses, ni nada por el estilo: se te da para que ejercites la voluntad. Cualquiera puede hacer algo agradable con alegría, pero hace falta voluntad para hacer lo desagradable alegremente; y así es como debes realizar la tarea. Probará ser una disciplina de lo más valiosa. Prueba durante un mes y comprobarás hasta dónde llegas. Si esquivas este ejercicio, lo mejor es que pares aquí y reconozcas que no quieres fuerza de voluntad, y que estás contento con estar donde estás y con seguir siendo un debilucho.

6. CÓMO HACERSE INMUNE A LA ATRACCIÓN DE PENSAMIENTOS DAÑINOS

Eliminando el Miedo

Lo primero que hay que hacer es empezar a «eliminar» el miedo y la preocupación.

El pensamiento de temor es causa de mucha infelicidad y muchos fracasos. Se te ha dicho esto muchas veces, pero vale la pena repetirlo. El miedo es un hábito mental al que se nos ha encadenado a través del pensamiento negativo de la humanidad, pero del cual podemos liberarnos mediante el esfuerzo y la perseverancia individual.

Las grandes expectativas son un imán muy potente. Quien alberga deseos intensos y confiados atrae hacia sí mismo las cosas que mejor le ayudarán: personas, objetos, circunstancias y entornos –si las desee esperanzado, confiado, creyendo y con tranquilidad–.

Igualmente cierto es que quien teme algo por lo general se las arregla para poner en marcha fuerzas que provocarán que le sobrevenga justo aquello que teme. ¿No lo ves? Quien teme realmente **espera** aquello que teme, y a ojos de la Ley es lo mismo que si de verdad lo hubiese querido o deseado. La Ley opera en ambos casos, el principio es el mismo.

La mejor manera de superar el hábito del miedo es asumir la actitud mental de valor, de coraje, lo mismo que la mejor manera de desembarazarse de la oscuridad es permitir la entrada de la luz. Es una pérdida de tiempo luchar contra un hábito de pensamiento negativo reconociendo su fuerza e intentando negar su existencia mediante intensos esfuerzos.

El método mejor, más seguro, fácil y rápido es asumir en su lugar la existencia del pensamiento positivo deseado; y cavilando constantemente en el pensamiento positivo, éste se manifestará en la realidad objetiva.

Así pues, en lugar de repetir: «No estoy asustado», hay que decir, valientemente: «Estoy repleto de valor», «Soy valiente». Hay que reafirmar: «No hay nada que temer», que, aunque posee la naturaleza de una negación, simplemente niega la realidad del objeto que causa temor en lugar de admitir

el temor y luego negarlo.

Para superar el miedo, uno debe aferrarse con firmeza a la actitud mental del valor. ***Debe pensar con Valor, hablar con Valor y actuar con Valor.***

Debe mantener la imagen mental del valor frente a sí en todo momento, hasta que ésta se convierta en la actitud mental normal.

Mantén el ideal con firmeza ante ti y gradualmente alcanzarás su realización: el ideal se manifestará.

Permite que la palabra «valor» se hunda profundamente en tu mente, y luego mantenla ahí con firmeza hasta que la mente la asegure en su lugar. Piensa en ti mismo como alguien valiente, mírate actuando con valor en situaciones difíciles. Comprende que no hay nada que temer, que la preocupación y el miedo nunca ayudaron y nunca ayudarán a nadie. Comprende que el miedo paraliza el esfuerzo, y que el valor promueve la actividad.

El confiado, audaz y expectante que toma la actitud de: «Puedo hacerlo y lo haré» es un imán muy potente. Atrae hacia él justo lo necesario para su éxito. Parece que todo le sale bien.

La gente dice que tiene «suerte». ¡Tonterías! La «suerte» no tiene nada que ver con ello. Todo radica en la actitud mental.

Y la actitud mental de quien dice: «No puedo», o: «Tengo miedo», también determina la medida de su éxito.

¡No hay ningún misterio en esto!

No hay más que mirar a tu alrededor para comprender la verdad de lo que acabo de decir. ¿Has conocido a alguien exitoso que no tuviese muy fuerte en él el pensamiento «puedo hacerlo y lo haré»? Adelantará al que dice «no puedo», aunque éste quizá tenga más capacidad. La primera actitud mental saca a la superficie cualidades latentes, además de atraer ayuda del exterior, mientras que la segunda actitud mental no sólo atrae a gente y cosas «no puedo», sino que también evita que la persona manifieste sus propios poderes.

He demostrado lo correcto de esas opiniones, así como muchos otros lo han hecho, y el número de personas que saben de estas cosas aumenta cada día.

No malgastes tu fuerza de pensamiento, úsala para tu beneficio. Deja de

atraer fracaso, infelicidad, falta de armonía, penas–empieza ahora y emite una corriente de pensamiento luminoso, positivo y feliz. Permite que tu pensamiento prevaleciente sea: «Puedo hacerlo y lo haré»; **piensa**: «Puedo hacerlo y lo haré»; **sueña**: «Puedo hacerlo y lo haré»; **di:** «Puedo hacerlo y lo haré», y actúa el «Puedo hacerlo y lo haré». Vive en el plano del «Puedo hacerlo y lo haré», y antes de que te des cuenta sentirás las nuevas vibraciones manifestándose en acción; las verás dando resultados; serás consciente de un nuevo punto de vista; comprenderás lo que es tuyo; lo que te pertenece vendrá hacia ti.

Luego de unirte a la brigada del «puedo hacerlo y lo haré» te sentirás mejor, actuarás mejor, verás mejor, SERÁS mejor en todos los sentidos.

El miedo es el padre de la preocupación, el odio, los celos, la malicia, la ira, el descontento, el fracaso y todo el resto. Aquel que se libra del miedo descubrirá que el resto de la camada desaparece. La única manera de ser libre es deshaciéndose del miedo. Arráncalo de raíz. Considero la conquista del miedo como el paso más importante que deben dar quienes deseen dominar la aplicación de la fuerza del pensamiento.

Mientras el miedo te domine, no estás en condiciones de progresar en el reino del pensamiento, y debo insistir en que empieces a trabajar de una vez para deshacerte de esta obstrucción. **PUEDES** hacerlo, si lo intentas con determinación. Y una vez te hayas deshecho de esta cosa tan vil, la vida te parecerá totalmente distinta: te sentirás más feliz, más libre, más fuerte y más positivo, y serás más exitoso en todo lo que emprendas en la vida.

Empieza hoy mismo, decide que este intruso debe IRSE–no aceptes compromisos con él, insiste en una rendición absoluta de su parte. Al principio sentirás que la tarea es difícil, pero cada vez que te le opongas él se hará más débil, y tú serás más fuerte. Quítale el alimento –mátalo de hambre– pues no puede vivir en una atmósfera de pensamientos de intrepidez –de falta de temor–. Así que empieza a llenar tu mente de pensamientos buenos, fuertes e intrépidos–ocúpate pensando en la intrepidez y el miedo morirá por sí mismo. La intrepidez es positiva, el miedo es negativo, y puedes estar seguro de que lo positivo prevalecerá.

Mientras el miedo ronde con sus «pero...», «y si...», «supón...», «temo que…», «no puedo…», «y que pasa si...» y todo el resto de sus cobardes sugerencias, no podrás utilizar tu fuerza de pensamiento para tu mayor

beneficio. Una vez le quites de en medio, podrás navegar sin obstáculos, y cada pulgada de tus velas atrapará el viento.

El miedo es un Jonás. ¡Tíralo por la borda! (La ballena que se lo trague tendrá mis simpatías).

Te recomiendo que empieces a hacer algunas de las cosas que podrías hacer si no tuvieses miedo de intentarlo. Comienza a trabajar para hacer estas cosas, afirmando el "valor" continuamente, y te sorprenderá comprobar cómo esta actitud mental cambiada despejará los obstáculos de tu camino, y te hará las cosas mucho más fáciles de lo que habías anticipado. Los ejercicios de este tipo te irán desarrollando maravillosamente y te sentirás muy gratificado con los resultados de un poco de práctica en estas líneas.

Tienes muchas cosas delante de ti que esperan ser realizadas, que podrías dominar si sólo te deshicieras del yugo del miedo, –si sólo te negaras a aceptar las sugestiones que te hace el resto de la raza humana, y reafirmaras osadamente el «Yo» y su poder. Y la mejor manera de vencer el miedo ***es reafirmar el «valor» y dejar de pensar en el «miedo»***. Con este plan entrenarás tu mente en nuevos hábitos de pensamiento, erradicando así los viejos pensamientos negativos que te han estado hundiendo y reprimiendo.

Lleva contigo la palabra «valor» como si fuese tu consigna y manifiéstala en acción.

Recuerda que a lo único que hay que tener miedo, es al miedo, –bueno, ni siquiera tengas miedo al miedo, pues como mucho es un tipo cobarde que echará a correr si le muestras una cara valiente.

7. LA TRANSMUTACIÓN DEL PENSAMIENTO NEGATIVO

Eliminando la Preocupación

La preocupación es hija del miedo–si matas el miedo, la preocupación morirá por falta de alimento. Este consejo es muy antiguo, y no obstante siempre vale la pena repetirlo, pues es una lección que necesitamos muchísimo.

Algunas personas creen que si matamos al miedo y la preocupación nunca podremos lograr nada. He leído editoriales en los grandes periódicos en los que los escritores sostienen que sin preocupación uno nunca puede realizar ninguna de las grandes tareas de la vida, porque la preocupación es necesaria para estimular el interés y el trabajo. Estos son tonterías, no importa quien las diga. La preocupación nunca ayudó a nadie a conseguir nada; por el contrario, se interpone en el camino del logro y la realización.

El motivo que subyace a la acción y al «hacer cosas» es el deseo y el interés. Si se desea algo seriamente, uno naturalmente se interesa mucho en lograrlo y aprovecha cualquier cosa que pueda ayudarle a obtener lo que quiere. Más que eso, su mente empieza a trabajar en el plano subconsciente, que trae al campo de la conciencia muchas ideas valiosas e importantes.

El deseo y el interés son las causas que conducen al éxito. La preocupación no es deseo.

Es cierto que si el entorno y el ambiente se vuelven intolerables, la desesperación llevará a realizar algunos esfuerzos que resultarán en la eliminación de las condiciones indeseables y la adquisición de otras que armonicen más con el deseo. Pero eso no es más que otra forma de deseo: la persona desea algo distinto de lo que tiene; y cuando su deseo se torna lo suficientemente intenso, todo su interés se vuelca a la tarea; hace un poderoso esfuerzo, y logra el cambio.

¡Pero no fue la preocupación lo que causó el esfuerzo!

La preocupación podría contentarse con agitar las manos y gemir: «Soy el infortunio», agotando los nervios sin conseguir nada. El deseo actúa de

manera diferente. Se hace más fuerte conforme las condiciones de la persona se tornan intolerables, y finalmente, cuando ésta siente un dolor tan fuerte que no puede seguir soportándolo, dice: «No lo soportaré más. Voy a cambiar», y ¡he aquí! el deseo entra en acción La persona sigue «deseando» un cambio de la peor manera (que es la mejor manera), y como su interés y atención se vuelcan en la tarea de liberación, empieza a hacer que las cosas se muevan.

La preocupación nunca consigue nada. La preocupación es negativa y produce muerte. El deseo y la ambición son positivos y producen vida.

Uno puede preocuparse hasta la muerte y no obstante no logrará nada, pero deja que la preocupación y el descontento se transmuten en deseo e interés, junto con la creencia de que uno es capaz de provocar el cambio –la idea del «puedo hacerlo y lo haré»–; y entonces algo pasa.

Sí, el miedo y la preocupación deben irse antes de que podamos lograr gran cosa. Uno debe proceder a expulsar a esos intrusos negativos y a sustituirlos por la confianza y la esperanza.

Transmuta la preocupación en deseo intenso. Entonces descubrirás que se despierta el interés, y comenzarás a pensar cosas que te interesan. Te llegarán pensamientos procedentes de la gran reserva acumulada en tu mente y comenzarás a manifestarlos en la acción. Además, te estarás poniendo en armonía con pensamientos similares de otros, atrayendo hacia ti ayuda y asistencia procedente del gran volumen de ondas de pensamiento de las que el mundo está lleno.

Uno atrae hacia sí ondas de pensamiento que corresponden en carácter con la naturaleza de los pensamientos prevalecientes en la propia mente: su actitud mental. También pone en marcha la gran Ley de la Atracción, por la que atrae hacia sí a otros que podrían ayudarle y, a su vez, se ve atraído hacia otros que pudieran serle de ayuda. Esta Ley de la Atracción no es ninguna broma ni absurdo metafísico, sino un grandioso principio vivo y activo de la Naturaleza, como cualquiera podría comprobar a través de la experimentación y observación.

Para tener éxito en cualquier cosa debes desearla mucho–el deseo debe ser evidente para poder atraerla–. Quien tiene deseos débiles atrae muy poco. Cuanto más intenso es el deseo, mayor es la fuerza que se pone en

movimiento. Debes querer algo con la intensidad suficiente antes de poder obtenerlo. Debes quererlo más que lo que quieres otras cosas a tu alrededor, y debes estar dispuesto a pagar el precio por ello. El precio es lanzar por la borda ciertos deseos menores que se interponen en el camino de la realización del mayor. El confort, la comodidad, la diversión, el entretenimiento, y otras muchas cosas podrían tener que irse (aunque no siempre). Todo depende de lo que quieras.

Por regla general, cuanto mayor es lo que se desea, mayor es el precio a pagar por ello. La Naturaleza cree en la compensación adecuada. Pero si realmente deseas algo seriamente, pagarás el precio sin cuestionar, pues el deseo empequeñecerá la importancia de las otras cosas.

¿Dices que quieres algo muchísimo y que estás haciendo todo lo posible para conseguirlo? ¡Bah! Sólo estás jugando a desear.

¿Deseas eso tanto como un preso anhela la libertad –tanto, como un moribundo quiere la vida? Fíjate en las cosas casi milagrosas conseguidas por los presos que desearon la libertad. Fíjate en cómo atravesaron planchas de metal y paredes de roca con pedacitos de piedra. ¿Es tu deseo tan intenso? ¿Te esfuerzas por obtener lo que deseas como si tu vida dependiese de ello? ¡Tonterías! No sabes lo que es el deseo. Te digo que si alguien quiere algo con tanto anhelo como el preso desea la libertad, o como alguien fuertemente vital desea la vida, será capaz de barrer obstáculos e impedimentos aparentemente inamovibles. La llave para el logro es el deseo, la confianza y la voluntad. Esta llave abrirá muchas puertas.

El miedo paraliza el deseo, lo asusta hasta quitarle la vida. ¡Debes deshacerte del miedo!

Hubo momentos en mi vida en los que el miedo se apoderó de mí, aferrándose fuertemente a mi vitalidad, y perdí toda esperanza, todo interés, toda ambición y deseo. Pero gracias al Señor siempre me las arreglé para soltarme del monstruo y enfrentar mis dificultades como un hombre, y ¡he aquí! las cosas parecieron arreglarse de alguna manera. O la dificultad se deshacía como si se derritiese, o bien se me daban los medios para superarla, pasarle de lado o incluso pasarle por debajo.

Es extraño cómo funciona esto. Por muy grande que sea la dificultad, cuando finalmente nos enfrentamos a ella con valor y confianza en nosotros

mismos, parecemos superarla de alguna manera, y luego comenzamos a preguntarnos de qué teníamos miedo. Esto no es mera fantasía, es el funcionamiento de una poderosa ley, que no acabamos de comprender por completo, pero que podemos probar en cualquier momento.

La gente suele preguntar: “Está muy bien que los del Nuevo Pensamiento digan ‘‘no te preocupes’’, pero ¿qué puede hacer una persona cuando piensa en todas las cosas que pueden alterarla a ella o a sus planes?”.

Bueno, todo lo que puedo decir es que es una tontería preocuparse pensando en los problemas que pudiesen surgir en algún momento del futuro. La mayoría de las cosas por las que nos preocupamos no llegan a suceder; una gran proporción del resto nos llega en una forma más suave que la anticipada, y siempre hay otras circunstancias que aparecen al mismo tiempo que nos ayudan a superar el problema. El futuro no sólo nos reserva dificultades que superar, sino también agentes que nos ayudarán a superar las dificultades. Las cosas se ajustan por sí mismas.

Estamos preparados para cualquier problema que pueda surgir, y cuando llega la ocasión siempre hallamos la manera de enfrentarnos a ello. Dios no sólo atempera el viento para el carnero esquilado, sino que también atempera al carnero esquilado para el viento. El viento y la esquila no llegan juntos; usualmente hay tiempo suficiente para que el carnero se aclimate, y luego generalmente le vuelve a crecer lana antes de que lleguen los fríos.

Se ha dicho bien que nueve décimas partes de las preocupaciones tratan de cosas que nunca suceden, y que la otra décima parte es sobre cosas de poca o escasa importancia. Así que, ¿qué sentido tiene utilizar todas tus fuerzas de reserva agobiándote con problemas futuros, si es que pasan? Mejor esperar a que los problemas realmente aparezcan antes de preocuparte. Descubrirás que al haber guardado esta energía serás capaz de hacer frente a cualquier tipo de contrariedad que llegue.

En todo caso, ¿qué es lo que consume toda la energía en el hombre o la mujer promedio? ¿Es la superación real de dificultades, o la preocupación acerca de problemas inminentes? Es siempre «mañana, mañana», y ese mañana nunca llega como lo habíamos temido.

El mañana está bien: lleva consigo tanto cosas buenas como problemas.

Bendito Dios, que cuando me siento y pienso en las cosas que en alguna ocasión temí que posiblemente me pasarían, ¡me río! ¿Dónde están ahora todas esas cosas que temía? No lo sé–casi me he olvidado que en alguna ocasión las temí.

No necesitas luchar contra la preocupación, esa no es la manera de superar el hábito. Tan sólo practica la concentración, y luego aprende a concentrarte en algo justo delante de ti, y entonces descubrirás que el pensamiento preocupante se desvanece. La mente solo puede pensar en una cosa a la vez, y si te concentras en una cosa luminosa, la otra cosa se desvanecerá.

Existen maneras mejores de superar los pensamientos objetables que luchando contra ellos. Aprende a concentrarte en pensamientos de carácter opuesto y habrás solucionado el problema.

Cuando la mente está repleta de pensamientos de preocupación, no puede hallar tiempo para elaborar planes que beneficiosos.

Pero cuando te concentras en pensamientos luminosos y útiles, descubrirás que empiezas a trabajar de manera subconsciente; y cuando llegue el momento descubrirás todo tipo de planes y métodos por medio de los cuales podrás enfrentar las demandas que surjan. Mantén una actitud mental correcta y “todo se te dará por añadidura”.

No tiene sentido el preocuparse; nunca se ha ganado nada haciéndolo, y nunca se ganará nada. Los pensamientos luminosos, alegres y felices atraen cosas luminosas, alegres y felices, mientras que la preocupación las aleja. Cultiva la actitud mental correcta.

8. LA LEY DEL CONTROL MENTAL

Controla tus Pensamientos

Tus pensamientos son o bien fieles servidores o amos tiránicos, lo que tú les permitas ser. Tú tienes la palabra, así que elige.

Los pensamientos pueden dedicarse a trabajar para ti bajo la dirección de una voluntad firme, haciéndolo de la mejor manera que puedan, no sólo durante las horas de vigilia, sino también cuando duermes –parte de nuestro mejor trabajo se ejecuta cuando nuestra mente consciente descansa, como lo demuestra el hecho de que cuando llega la mañana descubrimos que hay preocupantes problemas que se han resuelto durante la noche, después de que los hubiésemos aparentemente desechado de nuestras mentes...

Pero también, los pensamientos pueden convertirnos en sus esclavos y pisotearnos, si somos lo suficientemente tontos como para permitírselo.

Más de la mitad de las gentes en el mundo son esclavas de cada pensamiento errático que tenga a bien atormentarlas.

Tu mente te ha sido dada para tu bien y para tu propio uso–no para que ella te use. Hay muy pocas personas que parecen darse cuenta de esto y que entienden el arte de manejar la mente. La clave del misterio es la concentración. Una pequeña práctica desarrollará dentro de cada persona el poder de usar la máquina mental correctamente. Cuando tengas que hacer algún trabajo mental, concéntrate en él, excluyendo todo lo demás, y encontrarás que la mente se pondrá manos a la obra, en el trabajo en cuestión, y los asuntos se aclararán en un instante.

Hay una ausencia de fricción, y todo movimiento de desperdicio o pérdida de potencia se elimina. Cada libra de energía se utiliza, y cada revolución de la rueda motriz mental cuenta para algo. Vale la pena ser capaz de ser un ingeniero mental competente.

Y aquel que sabe cómo dirigir su motor mental comprende que una de las cosas más importantes es ser capaz de detenerlo cuando se ha realizado la labor. No sigue echando carbón a la caldera, y manteniendo la presión alta una vez que el trabajo ha terminado, o cuando la parte cotidiana de trabajo se

ha terminado, y las calderas deben apagarse hasta el día siguiente.

Algunas personas actúan como si el motor debiera continuar siempre funcionando, sea que haya trabajo por hacer o no, y luego se quejan de que se desgasta y descompone y necesita reparación.

Estos motores mentales son buenas máquinas, ¡pero requieren de un cuidado inteligente!

A quienes están familiarizados con las leyes de control mental les parece absurdo que alguien se despierte en la noche preocupándose de los problemas de ese día, o más a menudo, de los de mañana. Es tan fácil reducir la velocidad de la mente como la de un motor, y miles de personas están aprendiendo a hacerlo en estos días del Nuevo Pensamiento.

La mejor manera de hacerlo es pensar en otra cosa, lo más diferente posible del pensamiento entrometido. Es inútil luchar contra un pensamiento cuestionable con el propósito de «ahogarlo». Es una gran pérdida de energía, y cuanto más continúas diciendo: «¡No pensaré en eso!», más te viene a la mente, pues lo estás sosteniendo delante de ti con el propósito de golpearlo.

Déjalo ir; no pienses más en ello, fija tu mente en algo totalmente diferente y mantén allí la atención mediante un esfuerzo de la voluntad. Un poco de práctica hará maravillas para ti en ese sentido.

La atención sólo puede concentrarse en una cosa a la vez, así que dirige toda tu atención a un pensamiento, y los otros se escabullirán. Inténtalo por ti mismo.

9. REAFIRMANDO LA FUERZA VITAL

¡Demuestra que estás vivo!

Ya te he hablado de las ventajas de deshacerse del miedo. Ahora quisiera introducir VIDA en ti.

Quizá has vivido como si estuvieses muerto: sin ambición, sin energía, sin vitalidad, sin interés, sin vida... Eso nunca funcionará. Te estás estancando. ¡Despierta y muestra signos de vida!

Éste no es un sitio en el que puedas andar como un muerto viviente; es un lugar para gente totalmente despierta, activa, viva, y lo que se requiere es un buen despertar general, aunque requeriría nada menos que un toque de la trompeta de Gabriel para despertar a algunas de esas personas que van por ahí creyendo que están vivas, pero que en realidad están muertas respecto a todo lo que hace que la vida valga la pena.

Debemos permitir que la vida fluya en nosotros, y que se exprese de manera natural. No dejes que las pequeñas preocupaciones de la vida, ni las grandes, te depriman y te hagan perder tu vitalidad. Reafirma la fuerza vital dentro de ti, y manifiéstala en todos tus pensamientos, actos y obras, y dentro de poco estarás entusiasmado y bastante lleno de vitalidad y energía.

Pon algo de vida en tu trabajo –en tus placeres– en ti mismo. Deja de hacer las cosas a medias y empieza a interesarte en lo que estás haciendo, diciendo y pensando. Es asombroso cuanto interés podemos hallar en las cosas ordinarias de la vida, si sólo nos despertáramos. Hay cosas interesantes a todo nuestro alrededor–eventos interesantes que suceden a cada momento– pero nunca seremos conscientes de ellos a menos que reafirmemos nuestra fuerza vital y empecemos a estar realmente vivos en lugar de meramente existir.

Ningún hombre ni mujer han logrado nada a menos que insuflen vida en las tareas cotidianas –los actos– los pensamientos. Lo que el mundo necesita es hombres y mujeres vivos. Sólo mira los ojos de las gentes que encuentras, y verás cuán pocos de ellos están realmente vivos. La mayoría carece de esa

expresión de vida consciente que distingue a quien vive de quien simplemente existe.

Quiero que adquieras ese sentido de vida consciente, para que puedas manifestarlo en tu vida y mostrar lo que la Ciencia Mental ha hecho por ti.

Quiero que te pongas a trabajar hoy mismo y empieces a transformarte según este último patrón. Podrás conseguirlo si pones el interés apropiado en la tarea.

Afirmación y ejercicio: "Estoy Vivo"

Fija en tu mente el pensamiento de que tu «Yo» interior está vivo y que manifiestas la vida en su totalidad, tanto mental como físicamente. Y mantén ese pensamiento ahí, ayudándote mediante repeticiones constantes de la frase.

No permitas que el pensamiento se escape, empújalo de nuevo a la mente. Mantenlo delante de la visión mental todo lo que te sea posible. Repite la frase cuando te despiertes por la mañana y cuando te acuestes por la noche. Y repítela durante las comidas y siempre que puedas durante el día, al menos una vez cada hora. Forma una imagen mental de ti mismo lleno de vida y energía, y vive según esta idea todo lo posible.

Cuando empieces a realizar una tarea, repite: «ESTOY vivo», y pon toda la vida posible en la tarea. Si te sientes algo deprimido, di: «Estoy vivo», y luego respira hondo unas cuantas veces, y con cada inspiración permite que la mente mantenga el pensamiento de que estás inspirando fuerza y vida, y al exhalar, mantén el pensamiento de que estás exhalando todas las condiciones viejas, muertas, negativas y estas contento de deshacerte de ellas.

Luego, finaliza con una afirmación seria y vigorosa de «Estoy vivo», y piénsalo en serio cuando lo dices.

Permite que tus pensamientos tomen forma en la acción. No te contentes con repetir que estás vivo, sino que pruébalo con tus actos. Interésate en hacer cosas, no andes "*en la luna*" ni soñando despierto, ¡y ponte a trabajar!

10. ENTRENANDO LA MENTE DEL HÁBITO

Cuidado con los hábitos que desarrollas

El profesor William James, conocido profesor y escritor de psicología, dice, con mucha razón:

"Debemos convertir a nuestro sistema nervioso en un aliado en lugar de en un enemigo.

Para ello, tan temprano en la vida como nos sea posible, debemos hacer de manera habitual y automática cuantas acciones útiles podamos, y de la misma manera, evitar cuidadosamente desarrollar hábitos o formas de actuar que posiblemente sean desventajosas.

En la adquisición de un nuevo hábito, o al abandonar uno viejo, debemos tratar de lanzarnos a ello con una iniciativa tan fuerte y decidida como nos sea posible, sin permitir que ocurra ninguna excepción hasta que el nuevo hábito esté bien enraizado en tu vida.

Aprovecha la primera oportunidad que tengas de actuar sobre cada resolución que tomes y cualquier impulso emocional que puedas experimentar, en la dirección de los hábitos que aspiras a incorporar.

Este consejo resulta familiar para los estudiantes de Ciencia Mental, pero trata el asunto más claramente que la mayoría.

Nos inculca la importancia de trasladar a la mente subconsciente los impulsos apropiados, para que se conviertan en automáticos y en una «segunda naturaleza».

Nuestra mente subconsciente es un gran almacén de todo tipo de sugestiones, nuestras y de otros, y, como es la «mente del hábito», debemos tener cuidado de enviarle el material adecuado a partir del que pueda moldear hábitos.

Si adquirimos el hábito de hacer ciertas cosas, podemos estar seguros de que la mente subconsciente nos hará más fácil hacer lo mismo una y otra vez –cada ocasión será más fácil– hasta que finalmente nos hallemos firmemente amarrados con las sogas y cadenas del hábito. Así, nos resultará más o menos difícil, a veces casi imposible, liberarnos de ese hábito (tanto si es positivo

como si es una cosa odiosa).

Por eso, debemos cultivar buenos hábitos para la hora de la necesidad. Llegará el momento en que se nos requerirá dar nuestros mejores esfuerzos, y depende de nosotros hoy si la hora de necesidad nos hallará haciendo lo apropiado automáticamente y casi sin pensar, o bien luchando por hacerlo, atados e impedidos por las cadenas de lo opuesto a lo que deseemos en ese momento.

Debemos estar en guardia en todo momento a fin de evitar la formación de hábitos indeseables. Quizá no haya mayor perjuicio en hacer cierta cosa hoy, o quizá tampoco mañana, pero puede ser muy perjudicial crear el hábito de hacer eso en particular.

Si se te confronta con la pregunta: «¿Cuál de estas dos cosas debería hacer?», la mejor respuesta es: «Haré lo que quisiera que se convirtiese en un hábito para mí».

Cómo formar nuevos hábitos

Al formar un nuevo hábito, o al romper uno antiguo:

- Debemos emprender la tarea con tanto entusiasmo como sea posible, a fin de ganar el máximo terreno posible antes de que la energía se consuma cuando se encuentre con la fricción de los hábitos opuestos ya formados.
- Debemos empezar creando una impresión lo más intensa posible en la mente subconsciente.
- Luego tenemos que estar constantemente en guardia contra las tentaciones de romper la nueva resolución «sólo esta vez». Esta idea del «sólo esta vez» acaba con más buenas resoluciones que cualquier otra causa. En el momento en que uno se rinde al «sólo esta vez», se introduce el borde delgado de la cuña que al final acabará rompiendo la resolución en pedazos. Además, cada vez que te resistes a la tentación, más fuerte se torna tu resolución.
- Actúa sobre tu resolución tan pronto y tan a menudo como sea posible, pues con cada manifestación del pensamiento en acción, más fuerte se torna. Añades fuerza a tu resolución original cada vez que la respaldas con acción.
- La mente ha sido comparada con una hoja de papel doblado, que luego siempre tiene la tendencia a plegarse por el mismo doblez, a menos que

creemos un nuevo doblez, cuyas líneas serán las que ahora siga. Los dobleces son hábitos –cada vez que formamos uno a la mente le resulta más fácil plegarse por los mismos dobleces a partir de allí.

- Crea dobleces mentales en la dirección correcta.

11. LA PSICOLOGÍA DE LAS EMOCIONES

Uno tiende a considerar las emociones como independientes del hábito. Podemos pensar con facilidad en la adquisición de hábitos de acción, e incluso de pensamiento, pero tendemos a considerar las emociones como algo relacionado con «sentir» y bastante separado del esfuerzo intelectual.

No obstante, y a pesar de la distinción entre los dos, ambos dependen en gran medida del hábito, y uno puede reprimir, aumentar, desarrollar y cambiar las emociones propias, al igual que uno puede regular los hábitos de acción y las líneas de pensamiento.

Es un axioma de la psicología que «***Las emociones se hacen más profundas mediante la repetición*»**.

Si una persona permite que determinado estado emocional se apodere de ella, le resultará más fácil ceder a esa misma emoción la segunda vez, y así sucesivamente, hasta que esa emoción o sensación particular se convierta en una segunda naturaleza.

Si una emoción indeseable parece inclinarse a tomar morada permanente en ti, debes empezar a trabajar para deshacerte de ella, o al menos para dominarla. Y el mejor momento para hacerlo es al principio, pues cada repetición hace que el hábito se arraigue más firmemente y que la tarea de arrancarlo sea más difícil.

¿Alguna vez sentiste celos? Si es así, recordarás lo insidioso que fue la primera vez que el sentimiento se acercó a ti, como susurró sutilmente sus odiosas sugestiones en tu oído dispuesto, y cómo gradualmente continuó dichas sugestiones, hasta que finalmente comenzaste a ver verde (los celos tienen un efecto sobre la bilis, y envenena la sangre. Por eso se la asocia con la idea del verde). Recordarás entonces cómo el sentimiento pareció crecer, tomando posesión de ti hasta que apenas te lo pudiste sacudir. La siguiente vez te resultó más fácil ponerte celoso. Parecía traer a tu presencia todo tipo de objetos que aparentemente justificaban tus sospechas y sensaciones. Todo comenzó a verse verde, ese monstruo de ojos verdes, todo encerado y gordo.

Así es con cada sentimiento o emoción. Si te abandonas a un ataque de cólera, te resultará más fácil encolerizarte la próxima vez con menos

provocación. Si se le alienta, el hábito de sentir y actuar “groseramente” no tarda mucho en acomodarse en su nuevo hogar.

La preocupación es otro gran hábito para engordar. La gente empieza preocupándose de las cosas importantes, y luego comienza a preocuparse y sufrir por pequeñeces. Y luego la más pequeña tontería les preocupa y perturba. Se imaginan que todo tipo de mal está por sobrevenirles. Si inician un viaje están seguros de que habrá un accidente. Si llega un telegrama, de seguro contiene noticias terribles. Si un niño parece estar un poco calmado, la madre preocupada está seguro de que enfermará y morirá. Si el marido parece pensativo mientras da vueltas a algún plan de negocios en su mente, entonces la buena esposa se convence de que está empezando a dejar de quererla, y se abandona al llanto. Y así continua –preocupación, preocupación, preocupación–; y cada indulgencia hace que el hábito se sienta “más en casa”. Luego de un tiempo ese pensamiento continuo se muestra en acción. No sólo la mente se envenena con esos pensamientos tristes, sino que la frente empieza a mostrar profundas arrugas entre las cejas, y la voz adopta ese tono rasposo y quejumbroso tan común entre las personas preocupadas.

El estado mental de “crítica” es otra emoción que engorda con el ejercicio. Primero se encuentra una falta en tal cosa, luego en esa otra, y finalmente en todo. La persona se convierte en crítica-quejumbrosa crónica, una carga para amigos y familiares, que los extraños prefieren evitar. Las mujeres pueden ser muy criticonas y quejumbrosas. No porque los hombres sean mejores, sino porque sencillamente a un hombre criticón los demás le quitarán el hábito no aguantándole sus tonterías, y al comprender que se hace las cosas más difíciles para sí mismo, se reforma; mientras que una mujer tiene más oportunidades de dar gusto a su hábito.

Esta continua crítica y queja no es más que una cuestión de costumbre. Se desarrolla desde un inicio pequeño, y cada vez que uno se da gusto, echa otra raíz, rama o zarcillo, afianzándose cada vez más en quien le ha proporcionado terreno para crecer.

La envidia, la falta de caridad, el chisme, el andar creando “escándalos”, son hábitos de este tipo. Las semillas están latentes en todos los seres humanos, y sólo necesitan un buen terreno y un poco de riego para hacerse fuertes y vigorosas.

Cada vez que das paso a esas emociones negativas, haces más fácil volver

a caer en ellas o en otras parecidas. A veces, alentando una emoción indigna, estás dando espacio para el desarrollo de toda una familia de esas malas hierbas mentales.

Ahora bien, esta no es una prédica ortodoxa contra el pecado o los malos pensamientos. Es sólo para llamarte la atención acerca de la ley que subyace a la psicología de las emociones. No tiene nada de nuevo –es tan vieja como las colinas–, tan vieja que muchos la hemos olvidado.

Si deseas manifestar constantemente esos rasgos desagradables y molestos, y sufrir la infelicidad que viene con ellos, hazlo: es privilegio y asunto tuyo. No es asunto mío, y no te estoy sermoneando–ya tengo bastante con mis asuntos, y con estar atento a mis propios hábitos y actos indeseables. Sólo te menciono la ley que regula la cuestión y tú harás el resto.

Si deseas asfixiar esos hábitos, dispones de dos maneras.

Primero, siempre que te descubras abandonándote a un pensamiento o sentimiento negativo, tómalo y dile con firmeza: «¡Fuera de aquí!».

Al principio no le gustará, se le pondrán los pelos de punta, arqueará el lomo y gruñirá como gato ofendido. Pero no te preocupes–sólo dile: “¡Lárgate!”.

La próxima vez no estará tan confiado y agresivo–manifestará un poco del hábito del miedo. Cada vez que reprimas o ahogues una tendencia de este tipo, se harás más débil y tú serás más fuerte.

Dice el profesor James: *Niégate a expresar una pasión y ésta morirá. Cuenta diez antes de expresar tu cólera y entonces parecerá ridículo hacerlo. Silbar para conservar el valor no es una simple figura retórica. Por otra parte, siéntate todo el día en una postura abatida, suspira y contesta a todo con voz triste, y tu melancolía perdurará. No hay precepto más valioso que éste en la educación moral, como saben todos los que tienen experiencia: si deseamos conquistar tendencias emocionales, debemos, asiduamente, y al principio, con sangre fría, practicar los movimientos y manifestaciones externas de las disposiciones contrarias que preferiríamos cultivar*.

La segunda forma es, entonces, representando o asumiendo la emoción contraria, como veremos en el capítulo siguiente. Relaja el ceño, ilumina la mirada, contrae el aspecto dorsal en lugar del ventral de tu figura, habla en un tono más elevado y haz un cumplido afable; y tu corazón tendría que estar de

verdad frígido si no se descongela gradualmente.

12. DESARROLLANDO NUEVAS NEURONAS

Ya hablé de cómo deshacerse de estados sensitivos indeseables, expulsándolos. Pero hay un método mucho mejor, que es cultivar el sentimiento o emoción directamente opuesta a la que se desea erradicar.

Somos muy propensos a vernos como “creaturas de nuestras emociones y sentimientos”, y de creer que esas emociones y sentimientos somos «nosotros». Pero eso está lejos de la verdad. Es cierto que la mayoría de las personas son esclavas de sus emociones y sentimientos, y son gobernadas por ellos en un alto grado. Ellas creen que los sentimientos son elementos que nos dirigen y de los que uno no puede liberarse, así que dejan de rebelarse. Ceden al sentimiento sin cuestionarlo, aunque tal vez sepan que la emoción, o rasgo mental puede hacerles daño y provocar infelicidad y fracaso en lugar de felicidad y éxito. Se dicen: “así nos hicieron”, y lo dejan allí.

La nueva psicología enseña a la gente cosas mejores. Les dice que son amos de sus emociones y sentimientos, en lugar de sus esclavos. Les dice que pueden desarrollarse células cerebrales o neuronas que se manifestarán en líneas deseables, y que las viejas neuronas que se han manifestado de manera tan desagradable pueden añadirse a la lista de “pensionados”, dejando que se atrofien por falta de uso. La gente puede transformarse y cambiar toda su naturaleza. No es una mera teoría, sino un hecho palpable que han demostrar miles de personas, y que cada vez llama más la atención de la humanidad.

Sin importar la teoría mental que apoyemos, debemos admitir que el cerebro es el órgano y el instrumento de la mente, al menos en nuestro estado presente de existencia, y que debemos considerar al cerebro en este asunto.

El cerebro es como un maravilloso instrumento musical, con millones de teclas, en las que podemos tocar innumerables combinaciones de sonidos. Venimos al mundo con ciertas tendencias, temperamentos y predisposiciones. Podemos explicar estas tendencias por la herencia, o bien podemos explicarlas con teorías de preexistencia, pero el hecho es el mismo. Algunas teclas parecen responder a nuestro contacto con mayor facilidad que otras.

Ciertas notas parecen sonar a medida que la corriente de circunstancias pasa por las cuerdas; y ciertas notas vibran con menos facilidad.

Pero si hacemos un esfuerzo de voluntad para restringir el sonido de algunas de estas cuerdas que suenan fácilmente, se volverán más difíciles de hacer sonar y menos susceptibles de agitarse con cualquier brisa pasajera.

Y si nos ocupamos de algunas de las otras cuerdas que no han estado dando tonos claros, no tardaremos en ponerlas a funcionar bien: sus notas sonarán claras y vibrantes, y ahogarán los sonidos menos agradables.

Tenemos millones de neuronas que no utilizamos que esperan ser cultivadas. Estamos usando sólo unas pocas de ellas, y a algunas las estamos haciendo trabajar hasta matarlas. Podemos darles descanso a esas neuronas si utilizamos otras.

El cerebro puede ser entrenado y cultivado de una manera que parecería increíble para alguien que no se haya interesado en el tema. Las actitudes mentales pueden adquirirse y cultivarse, cambiarse y descartarse, a voluntad. Ya no hay excusa para que la gente manifieste estados mentales desagradables y perjudiciales. Tenemos el remedio en nuestras manos.

Adquirimos hábitos de pensamiento, sentimiento y acción, a través de su uso repetido.

Podemos nacer con una tendencia en cierta dirección, o bien adquirir tendencias a través de las sugestiones de otros; como los ejemplos de quienes nos rodean, y sugestiones procedentes de las lecturas y de escuchar a maestros.

Somos un fardo de hábitos mentales. Cada vez que nos abandonamos a un pensamiento o hábito indeseable, más fácil nos resulta repetir ese pensamiento o acción. Y cuanto más a menudo emitimos un pensamiento deseable, o realizamos una acción deseable, más fácil nos resulta repetir ese pensamiento o acción.

Los científicos mentales acostumbran a referirse a los pensamientos o actitudes mentales deseables como «positivos», y a los indeseables como «negativos». Existe una buena razón para ello. La mente reconoce instintivamente ciertas cosas como buenas para el individuo al que pertenece y abre camino para esos pensamientos, poniéndoles el mínimo de resistencia. Tienen un efecto mucho mayor que un pensamiento indeseable, y un pensamiento positivo puede contrarrestar gran número de pensamientos negativos.

La mejor manera de superar pensamientos y sentimientos indeseables o negativos, es cultivar los positivos. El pensamiento positivo es la planta más fuerte, y con el tiempo acabará matando de hambre al negativo al retirarle el alimento necesario para su existencia.

Es claro que, al principio, el pensamiento negativo ofrecerá una vigorosa resistencia, pues estará luchando por su vida. En lenguaje coloquial, «ve acercarse su final», si se permite al pensamiento positivo crecer y desarrollarse; y, en consecuencia, le hace desagradables las cosas al individuo hasta que este comienza el trabajo de matarlo de hambre.

A las neuronas –como a ninguna otra forma de energía viva–les disgusta que las "guarden en la estantería", y se rebelan y luchan hasta que están demasiando débiles para seguir. El mejor método es hacer el menor caso posible a esas malas hierbas de la mente, y dedicar todo el tiempo posible a regar, cuidar y atender las nuevas y hermosas plantas en el jardín de la mente.

Por ejemplo, si tiendes a odiar a la gente, puedes superar ese pensamiento negativo cultivando amor en su lugar. Piensa en el amor y actúa este pensamiento con la mayor frecuencia posible. Cultiva pensamientos de benevolencia y actúa con tanta amabilidad como puedas con todo aquel con quien entres en contacto. Al principio tendrás problemas, pero gradualmente el amor irá dominando al odio, hasta que éste empiece a declinar y marchitarse.

Si tiendes hacia la depresión, cultiva una sonrisa y una visión alegre de las cosas. Insiste en tener las comisuras de los labios curvados hacia arriba, y haz un esfuerzo de la voluntad para ver el lado bueno de las cosas. Los "diablos de la depresión" lucharán, desde luego, pero no les hagas caso y sigue cultivando optimismo y alegría.

Que tu lema sea: «Luminoso, alegre y feliz», y trata de vivir según él.

Estas recetas pueden parecer antiguas y gastadas, pero son verdades psicológicas y las puedes utilizar en tu beneficio. Una vez que comprendas la naturaleza de este asunto, entenderás y aprovecharás las afirmaciones y autosugestiones de varias escuelas. Puedes tornarte energético en lugar de desidioso, activo en lugar de perezoso, usando este método. Se trata sólo de práctica y trabajo continuo.

La gente del Nuevo Pensamiento suele tener mucho que decir acerca de «mantener o sostener un pensamiento» y, en realidad, es necesario «mantener

el pensamiento» a fin de obtener resultados. Pero también se necesita algo más. Debes “manifestar o poner en acción” el pensamiento hasta que se convierta en un hábito fijo en ti. Los pensamientos toman forma en la acción, y a su vez las acciones influyen el pensamiento.

Por lo tanto, “actuando” ciertas líneas de pensamiento, las acciones reaccionan sobre la mente, aumentando el desarrollo de la parte de la mente con relación cercana al acto. Cada vez que la mente considera un pensamiento, más fácil es la acción resultante, y cada vez que se ejecuta una acción, se hace más fácil albergar el pensamiento correspondiente.

Así que, como ves, funciona en ambos sentidos: acción y reacción. Si te sientes alegre y feliz, es muy natural que te rías. Si te ríes un poco, empezarás a sentirte luminoso y alegre. ¿Comprendes lo que quiero decir? Aquí está en pocas palabras: si deseas cultivar un cierto hábito o acción, comienza cultivando la actitud mental correspondiente. Y para cultivar esa actitud mental, empieza a “actuar” o a ejecutar las acciones del acto que corresponde al pensamiento.

Ahora, veamos si no puedes aplicar esta regla. Toma algo que sientas que realmente debes hacer pero que no tienes ganas de hacer. Cultiva el pensamiento que conduce a esa actitud–dite a ti mismo: «Me gusta hacer esto y lo otro», y luego lleva a cabo el movimiento (con alegría, recuerda) y actúa el pensamiento de que quieres hacer esa tarea. Interésate en hacerlo, estudia la mejor manera de hacerlo, piensa en ello, siéntete orgulloso de hacerlo y verás cómo lo haces con una considerable cantidad de placer e interés: habrás cultivando un nuevo hábito.

Si prefieres intentarlo con algún rasgo mental del que desearías deshacerte, el proceso funciona de la misma manera. Empieza cultivando el rasgo contrario, piensa en él y manifiéstalo con toda tu alma. Luego observa el cambio que te sobrevendrá. No te desalientes ante la resistencia que hallarás al principio, sino que canta alegremente: «Puedo hacerlo y lo haré», y comienza a trabajar en serio.

Lo que importa en este trabajo es mantenerse alegre e interesado. Si lo consigues, el resto será fácil.

13. EL PODER DE ATRACCIÓN:
LA FUERZA DEL DESEO

Hemos discutido la necesidad de deshacerse del miedo para que tu deseo cuente con la máxima fortaleza para trabajar. Suponiendo que hayas dominado esta parte de la tarea, o al menos empezado a recorrer el camino hacia el dominio, ahora llamaré tu atención hacia otra importante rama del tema. Me refiero a las filtraciones o fugas mentales.

No, no hablo de la filtración que procede de tu fracaso a la hora de guardar tus propios secretos–que también es importante, pero es otra historia–. La filtración a la que me refiero es la ocasionada por el hábito de que la atención se sienta atraída y sea distraída por cualquier capricho pasajero.

Para conseguir algo es necesario que la mente se enamore de ello, y sea consciente de su existencia, casi con exclusión de todo lo demás. ***Debes enamorarte de aquello que deseas lograr, igual que si conocieses a la mujer o al hombre con quien quisieras casarte.***

No estoy diciendo que debas convertirte en un monomaníaco del tema, y que pierdas todo interés en todo lo demás en el mundo–lo que no funcionaría, pues la mente debe tener recreación y cambio. Lo que digo es que debes estar tan "*fijado*" en la cosa deseada que todo lo demás parezca tener una importancia secundaria.

Un hombre enamorado puede resultar muy agradable para todos los demás, y enfrentar los deberes y placeres de la vida con buen talante, pero en el fondo todo lo que hace es decirse a sí mismo es: «Sólo hay una chica», y todas sus acciones están dirigidas a conseguir a esa chica, y a crear un hogar cómodo para ella. ¿Ves lo qué quiero decir? Debes enamorarte de aquello que deseas, y debes enamorarte de ello en serio, nada de ese tipo de flirteo actual de «hoy sí y mañana no», sino el amor a la antigua, que hacía imposible que un joven pudiese dormir a menos que diese un paseo cerca de la casa de su novia, para asegurarse de que la casa aún seguía allí. ¡Esa es la clase de amor verdadero! Y el hombre o la mujer en busca del éxito deben convertir esa cosa deseada en su principal pasión: debe concentrar su mente en la mejor

oportunidad.

El éxito es celoso y nos pide todo su afecto. Si empezamos a flirtear con otras “encantadoras” de feria, no tarda en darnos la espalda. Si nos dejamos desviar de nuestro principal interés, seremos perdedores.

La fuerza mental opera mejor cuando está concentrada. Debes dedicar tus mejores y más serios pensamientos a aquello que deseas. Igual que un hombre que está completamente enamorado estará trazando planes y proyectos para agradar a su amada, así hará quien esté enamorado de su trabajo o negocios, dándole lo mejor de su pensamiento. El resultado será que cien y más planes se manifestarán en su campo de conciencia, muchos de ellos muy importantes.

La mente opera en el plano subconsciente, recuérdalo, y casi siempre en las líneas de la pasión o el deseo predominante. Arreglará cosas y compondrá planes y proyectos, y cuando más los necesites los hará brotar en tu conciencia, y sentirás ganas de gritar hurras, como si hubieses recibido una valiosa ayuda externa.

Pero si dispersas tu fuerza de pensamiento, la mente subconsciente no sabrá cómo agradarte, y el resultado será que no repararás en esta fuente de ayuda y asistencia. Además de eso, te perderás del poderoso resultado del pensamiento concentrado en el diseño consciente de los detalles de tus planes.

Aquel cuya mente está repleta de una docena de intereses fracasa en ejercer el poder de atracción que sí manifiesta quien sólo tiene una pasión rectora; y fracasa en atraer personas, cosas y resultados que le ayudarían en el trazado de sus planes. Tampoco se ubicará en la corriente de atracción que lo pondría en contacto con quienes estarían encantados de ayudarle por tener intereses armónicos.

He notado, en mis propios asuntos, que cuando me permito que cualquier cosa fuera de mi línea de trabajo habitual me distraiga, pasará poco tiempo antes de que mis ingresos disminuyan y mi negocio muestren signos de falta de vitalidad. Ahora bien, muchos dirán que se debe a que dejé de hacer cosas que habría hecho si mi mente hubiese estado concentrada en el negocio. Es cierto; pero también he notado resultados similares en casos en los que no había nada que hacer, casos en los que la semilla estaba sembrada y sólo se esperaba la cosecha. Y en esos casos, en cuanto dirigí mi pensamiento a la

cuestión la semilla empezó a brotar.

No digo que tuve que emitir una enorme cantidad de ondas mentales con la idea de afectar a otras personas–de ninguna manera. Simplemente comencé a comprender que tenía algo bueno, y cuanto le gustaba a la gente, y que tan contentas estarían de conocerlo, y ese tipo de cosas, y ¡he aquí!, mi pensamiento pareció revitalizar el trabajo, y las semillas empezaron a dar fruto.

No es ninguna fantasía, pues lo he experimentado en varias ocasiones. He hablado con otras muchas personas de este tema y he descubierto que nuestras experiencias encajan perfectamente. Así que no caigas en el hábito de permitir esas filtraciones mentales.

Mantén el deseo fresco y activo, y deja que se ponga a trabajar sin la interferencia de deseos contrapuestos. Mantente enamorado de aquello que deseas alcanzar –alimenta tu fantasía con ello–, considéralo como "ya conseguido", pero no pierdas el interés. Mantén tu atención en tu interés principal, y mantén tu pasión rectora fuerte y vigorosa. No seas un polígamo mental –sólo necesitamos un amor mental–, es decir, uno a la vez.

Algunos científicos han afirmado que algo que pudiera denominarse "amor" subyace en el fondo de toda la vida. Sostienen que el amor de la planta por el agua hace que extienda sus raíces hasta encontrar el objeto amado. Dicen que el amor de la flor por el sol la hace crecer lejos de los lugares oscuros, para poder recibir luz. Las denominadas «afinidades químicas» son en realidad una forma de amor. Y el deseo es una manifestación de este Amor de la Vida Universal.

Así que no estoy simplemente utilizando una metáfora cuando te digo que ***debes amar aquello que deseas lograr***.

Nada excepto un amor intenso te permitirá superar los numerosos obstáculos en tu camino. Nada excepto ese amor te permitirá soportar las cargas de esa tarea. Cuanto más desees algo, más lo amarás; y cuanto más lo ames, mayor será la fuerza de atracción que se ejerce hacia conseguirlo, tanto en tu interior como fuera de ti.

Así que ama una cosa a la vez, no seas un mormón mental.

14. LAS GRANDES FUERZAS DINÁMICAS

Ya has visto la diferencia entre los triunfadores y fuertes en cualquier ámbito de la vida, y los fracasados y débiles que los rodean. Eres consciente de las muy diferencias características de ambas clases, pero te resulta difícil expresar en qué radican dichas diferencias. Estudiemos un poco la cuestión.

Dijo Buxton:

> *Cuanto más vivo, más seguro estoy de que la gran diferencia entre los seres humanos, el débil y el poderoso, el grandioso y el insignificante, es la energía y una determinación invencible–establecer un propósito y luego, ¡Muerte o Victoria!*
>
> *Esta cualidad hará todo lo que puede hacerse en este mundo, y ningún talento, circunstancias u oportunidades convertirán a una criatura bípeda en un hombre si carece de ella.*

No veo cómo la idea podría expresarse más claramente que como lo ha hecho Buxton. Ha puesto su dedo justo en el centro del tema–su ojo ha visto el corazón del tema.

Energía y una determinación invencible: estas dos cosas superarán poderosas barreras y remontarán los mayores obstáculos.

Ahora, no obstante, ambas deben utilizarse juntas. La energía sin determinación se desperdiciaría. Muchos tienen energía, tanta que les rebosa; y, sin embargo, carecen de concentración, adolecen de la fuerza concentrada que les permitiría conducir su poder hacia el lugar adecuado.

La energía no es algo tan escaso como muchos imaginan. Puedo mirar a mi alrededor en cualquier momento y escoger unas cuantas personas que conozco que están llenas de energía –muchas de ellas están incluso *sobre-energizadas*– y no obstante, por alguna razón, no parecen poder progresar. Desperdician sus energías todo el tiempo. Se meten en una cosa, luego se involucran en la siguiente... Se ocuparán de algún asunto insignificante sin interés ni importancia real, y desperdiciarán suficiente energía y fuerza nerviosa en un día de trabajo duro, pero cuando acaban, no han logrado nada.

Otros que cuentan con mucha energía fracasan a la hora de dirigirla, con la fuerza de voluntad, hacia el fin deseado.

«Determinación invencible», ésas son las palabras. ¿No te estremeces con su poder? Si tienes algo que hacer, ponte a trabajar y hazlo. Reúne tu energía y luego guíala y dirígela con tu voluntad, otórgale esa «determinación invencible», y lo lograrás.

Todo el mundo cuenta con una voluntad gigantesca en su interior, pero la mayoría somos demasiado perezosos para utilizarla. No podemos animarnos hasta el punto de poder decir, sinceramente: «Lo haré». Si pudiéramos llevar el valor hasta ese punto, y luego sujetarlo en su lugar para que no se nos deslizace, seríamos capaces de poner en juego ese maravilloso poder: la voluntad humana. Como regla, tenemos solo una ligera idea acerca del poder de la voluntad, pero quienes han estudiado las enseñanzas ocultas saben que la voluntad es una de las grandes fuerzas dinámicas del Universo y que si se aprovecha y dirige de manera adecuada, es capaz de lograr cosas casi milagrosas.

«Energía y determinación invencible.»

¿No son palabras magníficas? Memorízalas, impresiónalas como un cuño en la cera de tu mente, y serán una inspiración constante en tus momentos de necesidad. Si pudieras lograr que esas palabras vibren en tu ser, serías un gigante entre pigmeos. Di estas palabras una y otra vez, y verás cómo te llenas de nueva vida, verás cómo circula tu sangre, cómo hormiguean tus nervios. Haz esas palabras parte de ti mismo y luego regresa renovado a la batalla de la vida, reanimado y fortalecido. Ponlas en práctica. «Energía y determinación invencible»... –que este sea el lema de tu vida cotidiana, y serás uno de los escasos individuos capaces de «hacer cosas».

Muchas personas son disuadidas de dar lo mejor de sí mismas porque se subestiman en comparación con las exitosas, o más bien sobrevaloran a las exitosas en comparación con ellas mismas.

Una de las cosas más curiosas que notan quienes entran en contacto con la gente que lo ha «logrado» es el hecho de que esa gente exitosa no es extraordinaria, después de todo. Conoces a algún escritor importante, y te decepciona darte cuenta de que es alguien ordinario. No conversa brillantemente y, de hecho, conoces a un montón de gente normal que parece

mucho más brillante que este hombre, que te deslumbró con lo brillante de sus libros. Conoces a un gran estadista, y no parece ni la mitad de sabio que un montón de ancianos de tu pueblo, que desperdician su sabiduría lanzándola al aire desierto. Conoces a un magnate de la industria y no te da la impresión de sagacidad tan marcada en algunos de los comerciantes minoristas de tu pueblo.

¿Cómo es esto posible?

¿Son ficticias las reputaciones de estas gentes?

O, ¿cuál es el problema?

El problema es este: has imaginado que esa gente estaba hecha de un material superior y te decepciona descubrir que están hechos de lo mismo que tú y quienes te rodean. Pero te preguntas: ¿dónde radica la grandeza de sus logros?

Radica sobre todo en lo siguiente:

Creer en sí mismos y en su poder inherente, en su facultad para concentrarse en la tarea que ejecutan cuando trabajan y en su capacidad para evitar filtraciones de energía cuando no están trabajando.

Creen en sí mismos y hacen que todo esfuerzo cuente.

El "sabio" de tu pueblo vierte su sabiduría en cada esquina y habla con muchos tontos, mientras que si de verdad fuese sabio ahorraría su sabiduría y la pondría donde sirviese para algo.

El escritor brillante no malgasta su ingenio en cada esquina; de hecho, cierra el armario en el que guarda su ingenio y sólo lo abre cuando está listo para concentrarse y ponerse a trabajar.

El magnate industrial no desea impresionarte con su sagacidad e inteligencia. Nunca lo hizo, ni siquiera de joven. Mientras sus compañeros hablaban y se jactaban, este futuro financista exitoso seguía *"aserrando sin decir nada"*.

La gente grandiosa del mundo –es decir, los que lo han «logrado»– no son muy distintos de ti, o de mí, o del resto de nosotros: en el fondo todos somos lo mismo en la base. Sólo tienes que conocerlos para darte cuenta de lo «ordinarios» que son, después de todo.

Pero no olvides el hecho de que **ellos saben cómo utilizar el material**

que está en ellos, mientras que el resto de la multitud no lo sabe y, de hecho, incluso duda de tener “el material verdadero”.

El hombre o la mujer que lo «logra» normalmente empieza comprendiendo que él o ella no es tan diferente, después de todo, de la gente exitosa de la que tanto oyen hablar. Eso les da confianza, y el resultado es que descubren que son capaces de «hacer cosas». Luego aprenden a mantener la boca cerrada y a evitar desperdiciar y disipar su energía. Almacenan energía y la concentran en lo que están haciendo, mientras que sus compañeros disipan sus energías en todas direcciones, tratando de presumir y demostrar a la gente lo listos que son.

El hombre o la mujer que lo «logra» prefiere esperar al aplauso que sigue a los logros, y se preocupa muy poco de las alabanzas que rodean a las promesas de lo que uno espera hacer «algún día», o de hacer exhibiciones de «inteligencia» sin obras.

Una de las razones por las que la gente que se junta con personas exitosas frecuentemente también manifiesta éxito, es que son capaces de observar a los triunfadores y «entender el truco» de su grandeza. Se dan cuenta de que el triunfador es una persona normal, pero que cree totalmente en sí mismo; y también que no malgasta energía, sino que reserva todas sus fuerzas para las tareas reales que le aguardan. Y aprovechando el ejemplo, comienzan a trabajar y poner en práctica la lección en sus propias vidas.

¿Cuál es la moraleja de esta charla? Simplemente: no te infravalores ni sobrevalores a los demás. Comprende que estás hecho de “buen material”, y que encerradas en tu mente hay muchas cosas buenas. Luego ponte a trabajar y usa esas cosas buenas, y haz algo con ese “buen material”.

Consíguelo poniendo atención a las cosas que tienes ante ti y dando a cada una lo mejor de ti mismo, sabiendo que ya tienes dentro muchas cosas buenas y en cantidad suficiente, para todas las nuevas tareas que se te presentarán. Pon lo mejor de ti en la empresa que te ocupe, y no le quites a la tarea actual para darle a alguna “*tarea futura*”.

Tu suministro es inagotable.

Y no malgastes tu “buen material” en la multitud de mirones, espectadores y críticos que tienes alrededor observando tu trabajo. Guarda tu “buen material” para tu tarea, y no tengas prisa por recibir los aplausos.

Guarda tus buenos pensamientos y tus buenas ideas para «el primer borrador de tu libro» si eres escritor; guarda tus buenos proyectos para ponerlos en práctica si estás en negocios; guarda tu sabiduría para cuando lo requiera la ocasión si eres estadista; y, en cada caso, evita el deseo de tirarle tus perlas a los… a la multitud de mirones que buscan entretenerse con un «espectáculo gratuito».

Quizá no hay nada muy «elevado» en esta enseñanza, pero es justo lo que muchos necesitan. Deja de hacer el tonto y ponte a trabajar. Deja de desperdiciar tu buen material, ¡y comienza a trabajar en algo que valga la pena!

15. RECLAMANDO LO QUE TE PERTENECE

En una reciente conversación le decía a una mujer que reuniese valor para lanzarse en pos de algo bueno que llevaba ansiando por muchos años y que, finalmente, parecía estar a la vista. Le dije que parecía que su deseo estaba a punto de verse satisfecho–que la Ley de Atracción lo traía hacia ella. Pero le faltaba fe y no dejaba de repetir: «¡Oh! ¡es demasiado bueno para ser cierto–demasiado bueno para mí–!».

Aún no había superado la etapa del "gusano de tierra", y aunque tenía a la vista la Tierra Prometida, se negaba a entrar en ella porque «era *demasiado bueno* para ella».

Creo que tuve éxito en incitarla, en "ponerle el suficiente *jengibre*" para que se permitiera tomar lo que era suyo, pues los últimos informes indican que está tomando posesión.

Pero no era de eso que quería hablarte. Quería llamarte la atención sobre el hecho de que nada es "demasiado bueno" para ti –no importa que tan grande pueda ser–, no importa cuán indigno puedas parecer. ***Tienes derecho a todo lo mejor que existe, pues ésa es tu herencia legítima.***

Así que no tengas miedo de pedir –exigir– y tomar. Las cosas buenas del mundo no son la dote de ningún hijo favorito. Pertenecen a todos, pero vienen sólo a aquellos lo bastante sabios para reconocer que son suyas por derecho, y que tienen el valor suficiente para ir tras ellas.

Muchas cosas buenas se pierden porque nadie las pide. Muchas cosas espléndidas, las pierdes porque sientes que eres indigno de ellas. Muchas cosas grandiosas, las pierdes porque careces de la confianza y el valor para exigirlas y tomar posesión de ellas.

«Nadie excepto los valientes merecen a las bellas», dice el viejo adagio, y la regla es cierta en todas las líneas del esfuerzo humano.

Si te sigues repitiendo que eres indigno de lo bueno –que es demasiado bueno para ti–, la Ley podría terminar tomándote la palabra y creyendo lo que dices.

Esto es algo peculiar con esta Ley–te cree lo que le dices–te toma en serio. Así que cuidado con lo que dices, porque le dará crédito. Dile que eres digno de lo mejor que existe, que no hay nada demasiado bueno para ti, y lo más probable es que la Ley te tomará en serio y dirá: «Creo que tiene razón. Voy a darle toda la canasta de cosas buenas, si eso es lo que quiere–conoce sus derechos, así que ¿para qué tratar de negárselo?».

Pero si dices: «¡Oh, es demasiado bueno para mí!», la Ley probablemente dirá: «Bien, me imagino entonces que así es. Seguro que él o ella lo sabe y yo no tengo derecho a contradecirle».

¿Por qué algo podría ser demasiado bueno para ti?

¿Alguna vez te has parado a pensar exactamente qué es lo que eres?

¡Eres una manifestación del Todo!

¡Tienes perfecto derecho a todo lo que existe!

O, si lo prefieres de esta manera:

Eres hijo del Infinito, y heredero de todo.

Dices la verdad con ambas declaraciones. En cualquier caso, y sin importar lo que pidas, estás sólo exigiendo lo que es tuyo. Y cuanto más serio lo exijas –cuanta más confiado estés en que lo estás recibiendo, cuanta más voluntad usas en alcanzarlo– más seguro estarás de obtenerlo.

- Fuerte deseo
- Expectativa confiada
- Valor en la acción

Esto es lo que te trae lo que te pertenece. Pero antes de que pongas en marcha esas fuerzas, debes despertar a la comprensión de que sólo estás pidiendo lo que te pertenece, ***lo que ya es tuyo***, y no algo sobre lo que no tienes derecho o reclamo.

Mientras exista en tu mente el mínimo resquicio de duda respecto a tu derecho a las cosas que deseas, estarás creando una resistencia al funcionamiento de la Ley. Puedes exigir tan vigorosamente como quieras, pero carecerás del valor para actuar si mantienes una sombra de duda acerca de tu derecho sobre lo que deseas.

Si persistes en considerar lo deseado como si perteneciese a otro en lugar de a ti mismo, estarás adoptando la posición del envidioso o codicioso, o

incluso la posición de un ladrón que está siendo tentado. En ese caso, tu mente se rebelará y no querrá proseguir con la labor, pues instintivamente se sentirá repelida ante la idea de tomar lo que no le pertenece–la mente es honesta.

Pero cuando comprendes que lo mejor del Universo te pertenece como Heredero Divino, y que hay suficiente para todos sin que tengas que quitárselo a nadie, entonces toda fricción es removida, la barrera cae y la Ley procede a hacer su trabajo.

No creo en este asunto de la «humildad». Esa actitud mansa, de andar con la cabeza baja, no me llama la atención–carece totalmente de sentido, *totalmente*.

¡Qué idea esa de convertir en virtud esas cosas, cuando el ser humano es el heredero del Universo, y tiene derecho a todo lo que necesite para su crecimiento, felicidad y satisfacción!

No quiero decir que haya que adoptar una actitud fanfarrona y dominante–eso también sería absurdo, pues la verdadera fortaleza no se exhibe de esta manera–. El fanfarrón es un debilucho confeso: fanfarronea para ocultar su debilidad. Aquel verdaderamente fuerte es sereno, tranquilo, reservado, y lleva consigo la conciencia de la fortaleza, la cual hace innecesario el fanfarronear de su supuesta fortaleza.

Aléjate de este hipnotismo de «humildad», esa actitud mental «mansa y modesta». Recuerda el horrible ejemplo de Uriah Heep[5] y cuídate de imitarle. Echa la cabeza hacia atrás y mira al mundo de cara. No hay nada de que temer–el mundo tiene tantos motivos para temerte, como tú para temerle al mundo, en todo caso–. Sé un hombre o una mujer, y no un animal rastrero. Y eso aplica tanto a tu actitud mental como a tu comportamiento externo. Detén esta actitud rastrera en tu mente. Tienes que visualizarte parándote bien derecho y mirando a la vida sin miedo, y gradualmente te convertirás en tu ideal.

No hay nada demasiado bueno para ti, ¡nada!

Lo mejor que existe ni siquiera comienza a ser lo suficientemente bueno para ti, pues aún hay cosas mucho mejores más adelante. El mejor regalo que el mundo puede hacerte es una mera chuchería comparado con las grandiosas cosas en el Cosmos, que esperan tu *mayoría de edad*. Así que no temas lanzarte tras estos “juguetes” que tiene la vida– esas chucherías de este plano

de conciencia. Lánzate a por ellas, agarra un buen puñado, juega con ellas hasta que te canses; para eso se hicieron, en todo caso. Fueron hechas para nuestro uso exclusivo, no para mirarlas, sino para que juegues con ellas, si así lo deseas. Toma lo que quieras, hay una tienda llena de esos juguetes aguardando tus deseos, tus demandas, y el que los tomes. ¡No seas tímido!

No quiero escuchar más tonterías acerca de que hay cosas "demasiado buenas para ti". ¡Bah! Has sido como el pequeño hijo del emperador, que creía que los soldados de hojalata y el tambor de juguete eran demasiado buenos para él, y que se negaba a tomarlos. Pero en general, este problema no lo tienen con los niños. Instintivamente reconocen que no hay nada *demasiado bueno* para ellos. Quieren todo lo que tienen ante sí para jugar, y parecen sentir que las cosas son suyas por derecho.

Y ésa es la condición mental que nosotros, los buscadores de la Divina Aventura debemos cultivar. A menos que seamos como niños pequeños no podremos entrar en el Reino de los Cielos.

Las cosas que vemos a nuestro alrededor son los juguetes del "Jardín de Niños" de Dios, juguetes que utilizamos en nuestros juegos. Tómalos–pídelos sin timidez–exige tantos como puedas utilizar–todos son tuyos.

Y si no ves exactamente lo que deseas, pídelo, pues hay una gran reserva disponible en los estantes, y en los armarios. Juega, juega y juega hasta que tu corazón esté satisfecho. Aprende a tejer esteras, a levantar casas con ladrillos, a hilvanar, juega todo el juego, y juégalo bien.

¡Y exige todos los materiales para el juego –no seas tímido–, hay suficiente para repartir!

Pero recuerda lo siguiente:

Aunque todo esto es verdad, las mejores cosas siguen sin ser más que cosas para jugar: juguetes, ladrillos, esteras, cubos y todo lo demás. Son útiles, muy útiles para aprender las lecciones; agradables, muy agradables para jugar, y deseables, muy deseables para estos propósitos.

Diviértete todo lo que puedas y saca el máximo provecho posible del uso de esas cosas. Métete en el juego de corazón, y juégalo–es bueno hacerlo.

Pero esto es lo que debes recordar: nunca pierdas de vista el hecho de que todas esas cosas buenas no son sino juguetes –parte del juego– y que tienes que estar perfectamente dispuesto a dejarlos de lado cuando llegue el

momento de pasar a la clase siguiente, y no llorar ni quejarte porque has de dejar los juguetes atrás.

No te permitas apegarte demasiado a ellos–aunque son para tu uso y placer, no son parte de ti–, no son esenciales para tu felicidad en la siguiente etapa. Desprécialos no por su falta de realidad, pues son cosas maravillosas relativamente, y puedes disfrutar tanto como quieras de ellas. *No seas un mojigato espiritual, viendo todo desde afuera y negándote a participar en el juego*. Pero no te apegues a las cosas–son buenas para usarlas y jugar con ellas, pero no lo bastante buenas para usarte a ti y convertirte a su vez en un juguete–. No dejes que los juguetes inviertan los papeles.

Esta es la diferencia entre ser Amo de las Circunstancias y Esclavo de las Circunstancias. El esclavo cree que los juguetes son reales y que él no es lo bastante bueno para tenerlos. Recibe sólo unos cuantos, porque tiene miedo de pedir más y se pierde casi toda la diversión. Y, luego, creyendo que los juguetes son reales, y al no comprender que hay muchos más de donde estos salieron, se apega a las pequeñas baratijas con las que se ha topado, y se permite convertirse en su esclavo. Tiene miedo de que se las quiten y no se atreve a gatear por el suelo e ir a tomar otras.

El Amo sabe que puede pedir de todo.

Exige lo que necesita día a día y no se preocupa por sobrecargarse porque sabe que «hay mucho más» y que nadie se lo puede quitar. Juega, y juega bien y se divierte jugando, y mientras juega aprende sus lecciones del Jardín de Niños. Pero no se apega demasiado a los juguetes. Está dispuesto a dejar de lado los juguetes viejos y tomar uno nuevo. Y cuando lo llaman al aula siguiente para su promoción, deja en el suelo los juguetes usados de ese día y con brillo en los ojos y una actitud mental confiada, entra en la nueva aula –en el Gran Desconocido–, con una sonrisa en el rostro. No está asustado, pues escucha la voz del Maestro y sabe que está allí esperándole, en la Gran Aula Siguiente.[6]

16. LEY, NO “SUERTE”

Hace algún tiempo hablaba con un hombre sobre el poder de Atracción del Pensamiento. Él me decía que no creía que el pensamiento pudiese atraer nada hacia él, y que todo era cuestión de suerte. Había descubierto –me dijo– que la mala suerte le perseguía sin tregua, y que todo lo que tocaba salía mal. Siempre había sido así, siempre sería así y ahora incluso lo esperaba. Cuando emprendía algo nuevo sabía por adelantado que saldría mal y que nada bueno saldría de ello. ¡No, no! No había nada de cierto en esta teoría de la Atracción del Pensamiento, en lo que a él se refería, ¡todo era cuestión de suerte!

Este hombre no se daba cuenta de que a través de su propia confesión estaba precisamente ofreciendo un convincente argumento en favor de la Ley de Atracción. Estaba dando testimonio de que siempre esperaba que las cosas salieran mal, y que siempre sucedían como él lo esperaba.

Él mismo era una magnífica ilustración de la Ley de Atracción, pero no lo sabía, y ningún argumento parecía poder aclararle la situación. Estaba «en contra», y no había forma de hacerle cambiar–siempre esperaba la mala suerte, y cada vez que pasaba probaba que tenía razón; y que la postura de la Ciencia Mental era un sin sentido.

Hay mucha gente que parece creer que la única manera en que opera la Ley de la Atracción es cuando uno desea algo con ganas, con fuerza, y de manera continuada. No parecen comprender que una fuerte creencia es tan eficaz como un fuerte deseo.

La persona de éxito cree en sí misma y en su éxito final y, sin hacer ningún caso a pequeños contratiempos, tropiezos, caídas y resbalones, se apresura con ganas hacia la meta, siempre creyendo que llegará. Sus opiniones y metas pueden irse alterando conforme avanza, e incluso puede cambiar sus planes o hacer que se los cambien, pero todo el tiempo, sabe en su corazón que eventualmente “llegará”, “lo logrará”. No está deseando continuamente el poder llegar; simplemente lo siente y lo cree, y de esta manera pone en marcha las fuerzas más potentes conocidas en el mundo del pensamiento. Pero quien cree con la misma convicción que fracasará, invariablemente fracasa. ¿Cómo podría evitarlo? No hay ningún “milagro” especial en ello. Todo lo que hace, piensa y dice está teñido del pensamiento

de fracaso. Los demás captan su espíritu, y por ello no confían en él ni en sus capacidades, lo cual, a su vez, le hace creer que estas son manifestaciones de su mala suerte, en lugar de achacarlas a su creencia y expectativa de fracaso.

Todo el tiempo está sugiriéndose pensamientos de fracaso, e invariablemente padece los efectos de la autosugestión. Además, con sus pensamientos negativos, bloquea esa parte de su mente de la que deberían llegar ideas y planes que le condujesen al éxito; ideas y planes que sí llegan a quienes esperan el éxito porque creen en ello.

En un estado de desánimo no nos llegan ideas brillantes. Solo cuando estamos entusiasmados y esperanzados nuestras mentes generan las ideas brillantes que podemos poner en acción.

Instintivamente sentimos la atmósfera de fracaso que se cierne sobre algunos, y por otra parte reconocemos algo en otros que nos lleva a decir, al enterarnos de que a éstos les ha sobrevenido un contratiempo temporal: «De alguna manera saldrá bien de esta... No se le puede hundir».

Es la atmósfera que provoca la Actitud Mental prevaleciente. ***¡Limpia tu Atmósfera Mental!***

No existe la suerte. La Ley se mantiene operando en todas partes, y todo lo que pasa, pasa porque la ley está en operación. No puedes nombrar la cosa más simple que haya sucedido alguna vez por “suerte” –inténtalo, y luego analiza a profundidad la cuestión y comprobarás que es resultado de la Ley–. Es tan evidente como las matemáticas. Planificación y propósito; causa y efecto. Desde los movimientos de los mundos hasta el crecimiento de una semilla de mostaza... todo es resultado de la Ley. La caída de una roca por la falda de una montaña no es causalidad ni suerte, las fuerzas que han estado operando durante siglos la provocaron. Y tras esas causas hay otras causas, y así hasta alcanzar la *Causa sin Causa*.

Y la vida no es resultado del azar o la suerte–aquí también la causa es la Ley. La Ley opera plenamente tanto si lo sabes como si no–tanto si lo crees como si no. Puedes ser el objeto ignorante sobre el que opera la Ley, y atraer todo tipo de problemas debido a tu ignorancia u oposición a la Ley. O bien puedes alinearte con las operaciones de la Ley, meterte en la corriente, por así decirlo, y la Vida te parecerá algo muy distinto. No puedes estar fuera de la Ley negándote a relacionarte con ella. Tienes toda la libertad de oponerte a ella y de producir toda la fricción que desees–eso no afecta a la Ley, y puedes

seguir haciéndolo hasta que aprendas la lección.

La Ley de la Atracción del Pensamiento es uno de los nombres de la Ley, o, mejor dicho, de una de sus manifestaciones.

Vuelvo a decirlo: tus pensamientos son cosas reales. Salen de ti en todas las direcciones, combinándose con otros pensamientos de tipo parecido, con pensamientos opuestos de distinto carácter, formando combinaciones, yendo a donde son atraídos, alejándose de centros de pensamiento opuesto. Y tu mente atrae los pensamientos de otros, que han sido emitidos por ello consciente o inconscientemente. Pero sólo atrae aquellos pensamientos que están en armonía con los suyos propios. Lo similar atrae a lo similar, y lo opuesto repele a lo opuesto, en el mundo del pensamiento.

Si sintonizas tu mente en un tono o “clave” de valor, confianza, fortaleza y éxito, atraes hacia ti pensamientos de naturaleza similar, gente de naturaleza similar y cosas que encajen en tu tono mental.

Tus pensamientos o humor preponderante determinan lo que atraerás hacia ti–ellos eligen tus compañeros mentales.

Hoy estás poniendo en marcha corrientes de pensamiento que con el tiempo atraerán hacia ti pensamientos, personas y condiciones en armonía con la nota predominante en tu pensamiento. Tu pensamiento se mezclará con el de otros de naturaleza y mente similar, y serás atraído hacia los demás, y los demás hacia ti, y con toda seguridad tarde o temprano se unirán para un propósito común, a menos que uno u otro cambie la corriente de sus pensamientos.

Acepta las operaciones de la Ley. Hazla parte de ti mismo. Métete en su corriente. Mantén el aplomo. Sintoniza tu mente con el tono del valor, la confianza y el éxito. Ponte en contacto con todos los pensamientos de ese tipo que emanan cada hora de cientos de mentes. Obtiene lo mejor que se puede obtener en el mundo del pensamiento. Lo mejor está ahí, así que no te conformes con menos. Asóciate con buenas mentes. Ponte en las vibraciones adecuadas. Debes de estar cansado de que continuamente las operaciones de la Ley te arrojen de un lado a otro–ponte en armonía con ella.

LIBRO SEGUNDO. SUGESTIÓN Y AUTOSUGESTIÓN

La clave de la salud, la felicidad y la prosperidad.

Parte I.
Tipos de Sugestión

1. QUÉ ES SUGESTIÓN?

Si bien la mayoría de las personas pensantes saben lo que significa la palabra "sugestión" en su sentido psicológico moderno, muy pocos son capaces de dar una definición siquiera medianamente buena del término. Y esta dificultad no se limita al público en general, ya que incluso los escritores sobre el tema de la Sugestión parecen experimentar el mismo problema al definir el término, y muchos aparentemente han renunciado a la tarea con desesperación; porque se han sumergido en el meollo del tema, dejando que sea el lector quien aprenda qué *es la* Sugestión por lo que esta *hace*.

Pero, a pesar de esta dificultad, creemos que es bueno comenzar nuestra consideración del tema al menos intentando definir el término y dando una explicación preliminar de su significado científico.

La palabra "sugestión" se deriva de la palabra latina "*suggestus*", que tiene como base la palabra "*suggero*", que significa: "Llevar debajo".

Se usaba originalmente en el sentido de "colocar debajo", o de una hábil insinuación de un pensamiento, idea o impresión, bajo el cuidado observador y vigilante de la atención, y en la "conciencia interior" del individuo.

La palabra, como se usa generalmente, indica el uso de una pista u otra forma indirecta de llamar la atención de otro sobre un asunto. Pero más allá de este uso, ha surgido un empleo secundario y más sutil de la palabra, es decir, en el sentido de una *insinuación* astuta y cautelosa de una idea, de tal manera que el oyente no pueda entender que está recibiendo una pista, y más bien esté dispuesto a pensar que la idea *surgió en su propia mente, a partir del funcionamiento de su propia mente.*

La palabra "insinuación" da una idea más cercana de esta forma de sugestión. La palabra "insinuar" significa:

"Introducir algo con suavidad, o poco a poco; inculcar ingeniosamente; insinuar con cautela o indirectamente; intimar” —siendo la idea principal el “deslizar” —. Y, de hecho, muchas sugestiones (en el sentido científico del

término) se *insinúan* de tal manera en la mente.

Pero entre los psicólogos; la palabra comenzó a adquirir un nuevo significado, es decir, el de la introducción de cualquier cosa en la mente del otro, de manera indirecta y no argumentativa.

Uno de los diccionarios define este sentido del término de la siguiente manera: "*Introducir indirectamente en la mente o los pensamientos"*.

Y, más tarde, los psicólogos comenzaron a usar el término en un sentido aún más amplio, es decir, el de la *impresión* en la mente por la agencia de otros objetos, como gestos, signos, palabras, el habla, las sensaciones físicas, el entorno, etc. Y este uso se extendió más tarde, para cumplir con los requisitos de los adeptos a la telepatía, quienes lo emplearon en el sentido de la "insinuación de ideas por medios telepáticos", utilizándose generalmente el término "sugestión mental" para distinguir esta forma particular de sugestión.

El interés comparativamente reciente y los descubrimientos con respecto a la gran área de la mente subconsciente causaron un nuevo interés en el uso de la sugestión, ya que la mayoría de los escritores sostenían que esta región subconsciente de la mente era particularmente susceptible a la sugestión, y que era a esta parte de la mente al que todas las sugestiones realmente se apuntaban y dirigían.

Se sostuvo que la "insinuación" era la introducción ingeniosa del pensamiento en esta región de la mente. Se formularon muchas teorías para dar cuenta de los fenómenos del subconsciente en su fase de la mente sugestiva, y la discusión aún continúa.

Pero, sin importar qué teoría triunfe al final, ***el hecho de la existencia de la región mental subconsciente se ha establecido firmemente.***

Mientras los teóricos discuten sobre nombres y generalidades, un gran ejército de investigadores está descubriendo nuevos principios de aplicación y nuevos fenómenos relacionados con esta maravillosa parte de la mente. Mientras los teóricos discuten el "Por qué", los investigadores están descubriendo mucho sobre el "Cómo". El tema ha llegado a la etapa en que puede ser separado del misticismo o de lo "sobrenatural" y ser estudiado desde una posición puramente científica.

El Subconsciente sin la Sugestión, sería como *"Hamlet"* sin el Príncipe. Los dos temas están estrechamente relacionados, y es difícil considerar uno

excepto en relación con el otro.

Para entender el uso psicológico moderno de la palabra "sugestión", que es el uso que haremos del término en este libro, debe hacerse una amplia distinción entre las ideas aceptadas por la mente con el uso de la lógica, el razonamiento, la demostración, la prueba, etc., por un lado; y las impresiones hechas, o las ideas inducidas en la mente por otros métodos. Las palabras "Impresionar" e "Inducir" darán la mejor idea del efecto de la sugestión.

Cuando una idea se coloca en la mente de una persona por sugestión, siempre se coloca allí por uno de los siguientes tres métodos generales:

I. Sugestión por medio del *impresionar* el hecho sobre la mente mediante afirmaciones autoritativas firmes, repetición, etc., en las cuales la sugestión actúa como un molde sobre la cera fundida; o

II. Sugestión por medio del *inducir* la idea en la mente, por insinuación indirecta, pista, mención casual, etc., mediante la cual la mente es tomada desprevenida y se escapa a la resistencia instintiva de la voluntad; o

III. Sugestión, generalmente a lo largo de las líneas de asociación, en las que las apariencias externas, los objetos, el entorno, etc., actúan *tanto* para *impresionar como para inducir* la idea en la mente.

Por supuesto, hay casos en los que varios de estos tres métodos están asociados o combinados, pero un análisis cuidadoso mostrará que uno o más de los tres son siempre evidentes en todos los casos de Sugestión.

Para algunos, las declaraciones anteriores pueden parecer extrañas, ya que para muchos los *argumentos* de una persona se consideran las formas más fuertes de sugestión, impresión e inducción. Pero un pequeño análisis mostrará que hay mucho más en la sugestión que el simple *argumentar*.

En primer lugar, el mero argumento por el argumento no constituye una sugestión fuerte. Las gentes pueden discutir durante horas, sin ningún objetivo especial a la vista, y después de un gran torrente de palabras, todas las partes seguirán su camino, sin estar convencidos, ni impresionados y sin que se les hayan “inducido” nuevas convicciones o ideas”, (a menos que bajo la última clasificación pueda incluirse la frecuente "impresión" o convicción de que la otra parte en el argumento es, o bien densamente ignorante, un tonto, un intolerante o, inclusive, ¡un absoluto aburrido!)

El duodécimo miembro del jurado, que se quejaba de los "once miembros

tercos" del jurado, no estaba especialmente dispuesto a la sugestión mediante argumento; aunque indudablemente el mismo hombre podría haber sido convencido mediante el empleo de una forma más sutil de influencia.

Es cierto que a menudo es necesaria la argumentación para eliminar ciertas objeciones a ciertas ideas, pero después de eso, el trabajo real de Sugestión es realizado por la persona que desea hacer una impresión.

Como regla general, la sugestión no se opera oponiendo voluntad contra voluntad; argumento contra argumento o lógica contra lógica. Por el contrario, generalmente funciona insinuándose debajo, sobre o alrededor del argumento, la voluntad o la lógica; o bien, mediante una declaración con autoridad, repetida tan a menudo como sea posible, sin pruebas, y evitando argumentos.

E incluso cuando se emplean pruebas o argumentos, se verá que la Sugestión está en la forma de la declaración principal, y que el argumento y la prueba son simplemente el "escenario " para el resto de la "actuación".

En la forma de Sugestión que emplea el método de la Impresión, la acción es generalmente directa y abierta. Los "individuos fuertes" frecuentemente emplean este método de manera efectiva, ejecutándolo por pura fuerza de personalidad y autoridad –real o imaginada–.

Cuando se emplea la inducción, el método se parece al del diplomático, y el tacto, la *delicadeza* y la insinuación sutil son las formas de la operación. En esta forma de Sugestión, que es mucho más común de lo que generalmente se imagina, los diplomáticos, las mujeres y otros que tienen percepciones finas y una instintiva delicadeza para el “toque mental”, sobresalen.

Levantar una ceja; encogerse de hombros; un acento cuidadosamente velado: todas estas son fases de esta forma de Sugestión, como también los muchos pequeños trucos de modales, gestos, etc. Tan común es el uso de la Sugestión en estos tiempos, que conocer del tema es casi absolutamente necesario para todos.

Otra forma de Sugestión que ha incrementado su importancia en los últimos años, es la de “Sugestión Terapéutica”, término que implica el empleo de Sugestión Directa con el propósito de hacer que la mente ejerza su poder inherente para regular las funciones del cuerpo, por medios del sistema nervioso involuntario, etc.

La Sugestión Terapéutica ha alcanzado un lugar importante en el método de lucha contra las enfermedades y la mala salud, y ahora se enseña en todas las principales facultades de medicina, aunque hasta hace poco se le consideraba con desaprobación. También cubre y explica muchas de las diversas formas de "curación" por varios métodos mentales y los así llamados métodos "espirituales", que, bajo diversas formas y nombres, han crecido tan rápidamente en el favor popular durante la última década.

Una parte de este libro se dedicará a esta rama del tema.

Otra rama importante del tema general de la Sugestión se encuentra en lo que se conoce como "Autosugestión", que es la Proposición Propia, o Sugestión dada por uno a sí mismo, de acuerdo con ciertos métodos y principios, cuyo método también encuentra gran favor en la actualidad, bajo un nombre u otro, y bajo una teoría u otra.

La autosugestión puede ser, y es, ventajosamente empleada a lo largo de líneas terapéuticas, y muchos casos de "curación" por muchos supuestos métodos, son realmente el resultado de la autosugestión del paciente, provocada de varias maneras.

La Autosugestión también se emplea de manera muy ventajosa en la formación de carácter y en el desarrollo personal; y es la base activa de todas las diversas formas de superación personal a lo largo de líneas mentales.

Todas las formas anteriores de Sugestión se tratarán en los capítulos dedicados a ellas en este libro, con más explicaciones y detalles. El propósito de este capítulo introductorio es simplemente dar una idea general de lo que *es la* Sugestión y sus diversas formas.

2. SUGESTIÓN POR AUTORIDAD.

En el capítulo anterior, llamamos tu atención sobre el hecho de que las personas aceptan las Sugestiones cuando se dan mediante uno o más de los tres métodos generales.

Recordarás que estos tres métodos son:

(1) Sugestión por impresión, como por ejemplo, declaraciones autorizadas, etc .;

(2) Sugestión al inducir la idea en la mente, por insinuación, pistas o señales, y otros medios indirectos; y

(3) Sugestión por medio de asociación de objetos externos, etc., que actúan tanto mediante la impresión como la inducción de la idea en la mente receptiva de la persona así sugerida.

Pero estas tres clases de sugestiones pueden considerarse como causadas por la sugestión que se provoca en el individuo a lo largo de varias líneas o canales diferentes.

Para mayor comodidad, podemos dividir estos canales de sugestión en cinco clases, a saber:

I. La Sugestión por Autoridad;

II. La Sugestión por Asociación;

III. La Sugestión por Hábito;

IV. La Sugestión por Repetición;

V. La Sugestión por Imitación.

Con el fin de poder distinguir la diferencia entre estas diferentes fases de la Sugestión, describiremos los detalles observables en cada una, breve y concisamente, para que podamos abordar el tema general del libro.

I. La Sugestión por Autoridad.

Esta forma de sugestión se manifiesta a lo largo de ambas líneas de impresión e inducción, respectivamente. Es decir, la Sugestión por Autoridad se manifiesta tanto en las afirmaciones autoritativas positivas dirigidas al punto; y también mediante afirmaciones o declaraciones habladas o escritas hechas por aquellos que hablan o escriben con un aire de autoridad.

Es peculiar de la mente humana el hecho de que ésta se inclina a escuchar con respeto y credibilidad las palabras –escritas o habladas–, de personas que asumen un aire de autoridad y conocimiento.

La misma persona que sopesará cuidadosamente cada proposición de aquellos a quienes considera sus iguales o inferiores, aceptará las declaraciones de aquellos a quienes considera poseedores de una autoridad o conocimiento superior al suyo, sin más que un cuestionamiento casual, y algunas veces sin cuestionamiento ni duda.

Deja que una persona que pasa por ser una autoridad u ocupa un puesto de mando, declare tranquilamente una falacia con aire de sabiduría y convicción, sin ningún "sí esto o lo otro" ni ningún "pero", y muchas personas, que en otras circunstancias son cuidadosas, aceptarán la sugestión sin cuestionarla; y, a menos que luego se vean obligados a analizarla a la luz de la razón, dejarán que esta semilla de una idea se aloje en sus mentes, florezca y de fruto.

La explicación es que, en tales casos, la persona suspende la atención crítica que generalmente es interpuesta por la voluntad atenta, y permite que la idea ingrese a su castillo mental sin desafiarla, para luego “morar” en ese hogar, e influir en otras ideas en el futuro. Es como si alguien asumiese un aire majestuoso y pasase al lado del vigilante en la puerta de la fortaleza mental sin ser desafiado, a pesar de que el visitante ordinario es desafiado, sus credenciales examinadas severamente; y la marca de aprobación estampada sobre él antes de que pueda entrar.

La aceptación de tales sugestiones puede asimilarse a una persona que se traga un poco de comida, en lugar de masticarla. Como regla general, nos tragamos muchas de esas partículas de “alimento mental” debido a que vienen con un sello de autoridad real o pretendida. Y muchos que comprenden esta fase de la sugestión, se aprovechan de ella y la utilizan en sus negocios.

Una persona con confianza en sí misma, así como el político astuto y el vendedor de minas de oro, se imponen al público por medio de un aire de autoridad, o por lo que en el lenguaje coloquial se conoce como “poner una buena fachada.” Algunas personas son “sólo fachada” y no tienen nada detrás de su aire autoritario, pero ese aire autoritario les hace ganar dinero.

Es como Bulwer-Lytton, autor de Zanoni, que hace que uno de sus

personajes diga: "Siempre que estés a punto de decir algo asombrosamente falso, comienza con la frase 'Es un hecho reconocido' ', etc.'

Muchos comentarios falsos han sido aceptados cuando han sido precedidos por un "Afirmo, sin temor a equivocarme"; o, "Las autoridades más respetadas generalmente reconocen que… "; o "Las mejores fuentes de información están de acuerdo en... ", etc.

A menudo existe esta variación: "Como usted probablemente sabrá, señor…", etc. Pero en muchos casos ni siquiera hay este prefacio: la declaración se hace con la forma de: "Así dice El Señor" o "las Escrituras", y se acepta por el tono y la manera que lo acompañan.

Como regla general, estas sugestiones autorizadas no van acompañadas de argumentos o pruebas lógicas, sino que se presentan como verdades evidentes. O, si hay discusión, generalmente son solo algunas comparaciones engañosas de fragmentos de sofisma, ofrecidos para calmar la conciencia mental de la persona.

Muchas sugestiones autorizadas se cristalizan en frases axionómicas epigramáticas, que se aceptan como verdaderas debido a su "aptitud" y aparente inteligencia, sin análisis por parte de aquellos a quienes se ofrecen. Los eslóganes políticos pertenecen a esta clase. Muchas frases son aceptadas por el público porque "suenan bien", sin tener en cuenta la verdad declarada en ellas.

No sería tan malo si fuese simplemente la aceptación de la Sugestión por Autoridad en sí misma. Pero ese es solo el comienzo del problema, ya que la idea sugerida, una vez que es admitida sin dudas en la mente, comienza a morar allí y da su tinte a todo pensamiento posterior del individuo.

Muchos hemos experimentado períodos en nuestra vida, cuando, ante alguna nueva idea a la que nos sentimos atraídos, consideramos necesario evaluar mentalmente nuestras otras ideas sobre el tema.

En tales casos, la mayoría nos hemos encontrado con que nuestras mentes estaban llenas con todo tipo de basura mental –sin ninguna base en la verdad real–, adquirida en el pasado simplemente por la aceptación de "sugestiones de autoridad". Somos como el hombre de quien Josh Billings dijo una vez: "Él sabe más cosas que no son verdad, que cualquier otra persona viva".

Te aconsejamos que en el futuro seas un poco menos hospitalario con

estas “declaraciones” de autoridad. Sé un poco más tu propia autoridad. Si te resulta más fácil aceptar una declaración fuerte de este tipo, en su momento hazlo con la reserva mental de "aceptado, pero sujeto a examen futuro, reservándome el derecho de rechazarlo". Y, por encima de todo lo demás a, asegúrate de la “Autoridad” de quien hace las declaraciones: ¡examina sus credenciales!

II. La Sugestión por Asociación.

Esta forma de Sugestión es una de las fases más comunes. Se encuentra en todos lados, y en todo momento. La ley mental de asociación hace que sea muy fácil para nosotros asociar ciertas cosas con ciertas otras cosas, y así vemos que cuando una de las cosas se recuerda, traerá consigo sus impresiones asociadas.

Por ejemplo, para muchas personas, el olor de ciertas flores trae a la memoria sentimientos asociados a funerales, cementerios y la muerte. Esto se debe a que en algún momento la persona percibió un olor idéntico asociado con un funeral.

Un leve olor a la planta de reseda hará que la mente regrese en el tiempo a algún tierno episodio de los primeros días, y antes de que nos demos cuenta nos estamos entregando a recuerdos y pensamientos sentimentales de "podría haber sido" y todo lo demás.

El sonido de una vieja melodía traerá de vuelta sentimientos, tristes o alegres, de hace mucho tiempo.

Sabemos de un caso en el que el individuo tiene una serie de melodías que se remontan a muchos años, cada una de las cuales está relacionada con algún período particular de su vida. Cuando desea revivir el pasado, comienza a tararearlas y, por lo tanto, viaja desde la juventud hasta la mediana edad, o al revés, gracias al sonido de estas diversas melodías.

Pero hay muchas otras formas de sugestión por asociación. Estamos dispuestos a asociar a un hombre bien vestido, de porte autoritario, que viaja en un automóvil costoso, a un hombre de riqueza e influencia. Y, en consecuencia, cuando algún aventurero del tipo de “J. Rufus Wallingford[7]” nos aparece vestido con ropa suntuosa, con un aire de superioridad frente a los demás, y conduciendo un automóvil de miles de dólares (alquilado), nos apresuramos a darle nuestro dinero y nuestros objetos de valor en “custodia”,

y nos consideramos honrados de que nos haya otorgado *el privilegio*.

El actor, orador, predicador y político utilizan la Sugestión por Asociación sobre nosotros mediante el empleo de tonos vibrantes con sentimiento y emoción, que en nuestras mentes están asociados con sentimientos y emociones reales, ¡y henos aquí! llorando o riendo; sonriendo o frunciendo el ceño; llenos de aprobación o condena, según sea el caso.

El orador, como un titiritero, “maneja las cuerdas” asociativas de la sugestión, y nosotros bailamos en consecuencia.

Así, muchos de nuestros prejuicios, favorables o desfavorables, son el resultado de asociaciones de experiencias pasadas. Si hemos tenido una experiencia de negocios desagradable con un hombre que tenía una expresión o un color de cabello peculiar, nos resulta difícil superar en el futuro un prejuicio contra otros de apariencia personal similar.

A veces un nombre lleva asociaciones con él. Una vez conocimos a un hombre que se negaba absolutamente a tener relaciones comerciales con nadie llamado "M——", porque una vez había sido engañado en un acuerdo de bienes raíces por alguien de ese nombre.

Muchos nombres están asociados con personas que los han llevado en el pasado y, por ridículo que parezca, nos resulta difícil superar el prejuicio.

La mayoría de las personas tienen experiencias de este tipo.

¿Cuántos de nuestros lectores no sienten antipatía por alguna comida en particular, debido a alguna experiencia desagradable con ella en el pasado? Personalmente, cuando era un niño, mi padre deseaba romper con mi hábito de comer demasiados "bocadillos de crema". Una vez se ofreció a comprarme todos los que pudiera comer al mismo tiempo. Acepté la oferta y el resultado fue desastroso: durante años no pude ver un bocadillo de estos sin sentirme triste y reminiscente.

Y el recuerdo de lo que una vez encontré dentro de un pastel de carne en un hotel, me causó una sugestión asociada que mantuvo su control con el paso de los años.

¿Cuántas de nuestras ideas son el resultado de una sugestión asociada? Eso sólo lo podemos decir cuando empezamos a hacer un balance mental ocasional. Muchas de nuestras ideas, sentimientos, prejuicios, gustos y aversiones, son el resultado de esta forma de sugestión, más que de algo que

realmente sea exclusivo del objeto de nuestros sentimientos. La moraleja es que debemos observar cuidadosamente la compañía que mantienen nuestras imágenes mentales y evitar los vínculos mentales desagradables.

3. SUGESTIÓN POR HÁBITO Y REPETICIÓN.

III. La sugestión por hábito.

Esta forma de sugestión está estrechamente relacionada con la fase anterior, es decir, la sugestión por asociación. De hecho, algunos la consideran simplemente como una rama de esta última. Sin embargo, sentimos que hay una diferencia marcada en el funcionamiento de las dos fases, y en consecuencia preferimos tratarla como una fase separada y distinta.

Por supuesto, todo hábito es una asociación con algo en el pasado, pero la Sugestión por Hábito puede surgir de una causa original de Sugestión por Autoridad; Sugestión por Asociación; Sugestión por Repetición; Sugestión por Imitación; o bien de una decisión original del intelecto resultante del razonamiento correcto.

La característica sugestiva de la Sugestión por Hábito no surge de la naturaleza de su causa original, sino del hecho de que la acción o el pensamiento anterior actúa como una sugestión para el acto o pensamiento del presente. El acto o pensamiento anterior actúa como una "influencia externa" sugestiva, aunque pertenece a la propia mente.

Nos resulta asombroso cuando ocasionalmente comprendemos el grado de *acción por hábito* y de *pensamiento por hábito* que se ha desarrollado en nosotros. Hacemos cosas simplemente porque las hemos hecho antes, a pesar del hecho de que las circunstancias del caso se han alterado materialmente; pensamos y mantenemos opiniones, simplemente porque lo hemos pensado en el pasado, aunque las circunstancias pueden haber cambiado materialmente. Nos metemos en un trote de hábitos, caemos en la rutina y perdemos la iniciativa.

La Sugestión por Hábito es muy fuerte en la mayoría de nosotros.

Hay una muy buena excusa para este desarrollo de la Sugestión por Hábito, ya que la mayoría de nuestras acciones y actividades diarias son posibles solo por haberlas aprendido de memoria. Para poder realizar nuestras tareas, primero debemos haberlas aprendido conscientemente. y con mucho uso de atención concentrada; y luego, una vez que las hemos aprendido, las hemos pasado a la "mente de hábito" de la subconsciencia, para que luego se

realicen de forma automática y, por lo tanto, fácilmente.

La Nueva Psicología reconoce el importante papel que desempeña el hábito en las operaciones mentales y las actividades físicas, y por lo tanto exhorta a sus estudiantes a cultivar los hábitos que les serán beneficiosos e inhibir aquellos que puedan resultar perjudiciales.

Es con este mismo espíritu que ahora llamamos tu atención sobre el efecto de la Sugestión por Hábito. No te aconsejamos que elimines los hábitos, sino que selecciones buenos hábitos de pensamiento y acción, y luego confíes en ellos.

La mente del ser humano es plástica, particularmente en la juventud, el período en el cual se forman la mayoría de nuestros hábitos mentales y físicos.

Como bien dice Romanes:

" *Ningún cambio en la temprana infancia,*

Ninguna tormenta que azote, ningún pensamiento que surja,

Pasa sin dejar su rastro sobre la arcilla,

Que lentamente se endurece y forma al ser humano".

En nuestro libro sobre "La Nueva Psicología", hemos dado instrucciones mediante las cuales se pueden cultivar, restringir o inhibir los hábitos, que no repetiremos aquí.

Comprender el efecto de la Sugestión por Hábito llamará tu atención sobre la necesidad de tenerla en cuenta, tanto para restringirla como para mejorar.

Para comprender la fuerza del hábito, haz las siguientes pruebas simples:

Trata de ponerte primero "el otro zapato" por la mañana. Cada uno de nosotros tiene el hábito de ponerse primero un zapato en particular, en lugar del otro. Cambia al otro zapato, y lo encontrarás incómodo, y durante algún rato te quedará la sensación subconsciente de que algo está mal o se te ha olvidado.

O, trata de poner primero el “otro brazo” en la manga de tu chaqueta. Cada uno tiene una cierta forma de ponerse un abrigo, el mismo brazo primero cada vez; y si se hace un cambio, se manifiesta la mayor incomodidad.

Todos salimos de la cama por un lado en particular y nos vestimos de

acuerdo con las reglas, de la misma manera.

Prueba el experimento de ponerte una media, y luego ponte el zapato del mismo pie en lugar de proceder a ponerte la segunda media, y verás qué tan "*confundido*" te sentirás.

Cuanto más envejecemos, somos más aptos para establecernos en nuestros hábitos de acción y pensamiento. Aceptamos la Sugestión por Hábito, en lugar de utilizar la iniciativa o el pensamiento original.

Cuántas personas son republicanos o demócratas, según sea el caso, simplemente porque empezaron así, sin tener en cuenta ningún problema nuevo o los asuntos locales. Es posible que decidan "hacer algo", pero cuando llega el día de las elecciones, se alinean como soldados bien entrenados.

Muchos de nosotros pertenecemos a ciertas iglesias por la misma razón: nos “hemos habituado a ello” y ninguna atracción nos puede llevar a nuevos pastos. Cruzamos las calles en ciertas esquinas camino a casa, solo porque empezamos de esa manera. Y mantenemos ciertas ideas fijas, no debido a ninguna verdad o mérito especial en ellas, sino simplemente porque una vez aceptamos alguna sugestión o declaración en ese sentido, y desde entonces la adoptamos como nuestra, y ahora "juramos por ella" como si lo hubiésemos pensado con cuidado e inteligentemente.

De hecho, las ideas por las que luchamos con más firmeza son muy propensas a ser aquellas que hemos hecho propias por la Sugestión por Hábito en lugar de las que hemos pensado cuidadosamente.

La intolerancia y el fanatismo, la "estrechez de miras" y la obstinación mental surgen en gran medida de esta Sugestión por Hábito. La Sugestión por Hábito no permite a la persona ver la "otra cara" de una cuestión. Su subconsciente tiene la idea fija firmemente impresa en él, por costumbre, y se requiere de una llave poderosa para desalojar y desechar ese registro.

La mayoría de nuestras ideas son el resultado de esta forma de Sugestión. Siendo así, es bueno hacer un balance mental de vez en cuando y aplicar la prueba del conocimiento y la razón a nuestras "convicciones internas", la mayoría de las cuales no pensaríamos aceptar hoy, si se nos presentaran como nuevas.

Las proposiciones deben ser examinadas y juzgadas *por la razón*.

IV. La sugestión por repetición

Esta forma de sugestión puede parecer muy similar a la fase anterior, es decir, a la Sugestión por Hábito. Pero hay una marcada distinción y diferencia. La Sugestión por Hábito recibe su poder por la repetición habitual del acto o pensamiento por parte del individuo; mientras que la Sugestión por Repetición gana su poder y fuerza por la repetición de una Sugestión de algún objeto o persona exterior.

Es un axioma de la sugestión que: "La sugestión gana fuerza por la repetición".

Una sugestión de un poder moderado de penetración o impresión, gana fuerza y potencia en cada repetición. Es la vieja historia de los golpes repetidos del martillo en el clavo; o el constante goteo de agua desgastando la piedra.

Una sugestión que dejas pasar sin mucha atención o consideración, cuando se hace la primera vez, ganará tu atención y consideración si se repite con suficiente frecuencia y de la manera correcta. La sugestión repetida tiende a romper los poderes instintivos de resistencia en una persona, a menos que esta se dé cuenta de que es una sugestión y, por lo tanto, interponga un obstáculo a la impresión.

Muchas cosas que aceptas como irrelevantes te han sido impresas por la fuerza de la repetición. Escuchas una cosa por todos lados, y aunque no tengas ningún conocimiento o prueba de ello, aun así te afecta, y gradualmente llegas a aceptarla al menos como hecho "presuntivo".

El repetir aquella frase "todos dicen que…" ha arruinado la reputación de muchas personas. Una declaración repetida o una afirmación de hecho a menudo obtiene credibilidad sin poseer ninguna base en la verdad. Muchas supersticiones totalmente tontas y "nociones" ridículas se han incorporado al "conocimiento" popular debido a la repetición.

Todo esto se entiende cuando uno comienza a comprender la naturaleza de la mente subconsciente y la región de la memoria. En estas regiones de la mente se conserva un registro mental o impresión de cada cosa que llama la atención de la persona. Y estos registros de impresión se fortalecen con cada repetición de esa cosa.

Comprender esta ley nos da la clave para el desarrollo de la memoria, y también para la comprensión de la Sugestión por Repetición. El proceso y la regla son los mismos en ambos casos.

Si deseas imprimir algo en los registros de tu memoria, sabes que la repetición es uno de los métodos más efectivos. Cada nueva impresión profundiza la impresión de registro original. Y en la Sugestión por Repetición, cada vez que se hace y se acepta la Sugestión, la impresión del registro se hace más profunda.

Has escuchado la vieja historia de la persona que contó un cuento tantas veces que él mismo terminó por creerlo, ¿cierto? Bueno, esta idea de la Sugestión por Repetición va en la misma línea. Escuchas algo tantas veces que llegas a creerlo: su repetición le da un aire y apariencia de validez, y te hace imaginar involuntariamente que siempre lo has creído.

¿Quién no ha conocido personas que combatieron vigorosamente ciertas ideas al principio, y que luego cedieron ante las insistentes sugestiones repetidas por otros con respecto al asunto, hasta que llegan a aceptarlas y finalmente a afirmar que "siempre lo había sostenido"?

Muchos astutos jueces de la naturaleza humana, en ventas y publicidad, entienden esta ley de la Sugestión por Repetición. Lograrán inducir ingeniosamente sugestiones repetidas, presentando las mismas afirmaciones en términos diferentes, o bien mediante una repetición plana de una afirmación con autoridad, hasta que te olvides de como comenzó el asunto, y la idea crezca hasta convertirse en una “historia antigua”, y una que nunca pareces cuestionar.

Hemos oído hablar de un político de renombre nacional, que una vez dijo:

"¡Pruebas! ¡No *necesitamos* pruebas! ¡Dile al público algo de manera solemne y autoritaria, y *repítelo con la suficiente frecuencia*, y nunca necesitarás *probar* nada!”

La Repetición, junto con la “*Autoridad Pretendida*”, son dos viejos fraudes que se hacen pasar por la Verdad.

Una vez que les tomas la medida, los desarmas, al menos en lo que a ti concierne. Cuando pides "Pruebas", se refugian en su “dignidad” y en la reiteración—esas son las únicas armas de su arsenal.

Pero la Sugestión por Repetición tiene su valor en impartir la Verdad. Es una regla pobre que no funciona en ambos sentidos.

4. SUGESTIÓN POR IMITACIÓN.

V. La Sugestión por Imitación.

Esta forma de sugestión, aunque es en sí misma una fase distinta de la sugestión, tiene una relación muy estrecha con las otras formas de sugestión. En la aceptación de la Sugestión por Autoridad se encuentra una imitación inconsciente de la actitud mental de la persona que asume la autoridad; en la Sugestión por Asociación hay una imitación de lo asociado; y en la Sugestión por Repetición se encuentran evidencias de imitación. Pero aun así, la Sugestión por Imitación es en sí misma una fase distinta de Sugestión.

El ser humano es un animal imitativo. Se puede encontrar en la raza humana un alto grado de la facultad de imitación que desempeña un papel tan importante en la vida de nuestros primos, los simios y los monos.

Muchas personas que lamentarían cualquier comparación de este tipo, sin embargo, muestran un deseo constante de imitar y seguir las acciones, pensamientos y apariencia de quienes los rodean. La individualidad es algo mucho más raro de lo que generalmente se imagina. De hecho, si una persona muestra una individualidad de gusto y acción, la mayoría lo considerarán "raro" y la gente lo evitará como alguien "fuera de lo común", a menos que sea lo suficientemente fuerte como para imponer sus ideas sobre la multitud, y por lo tanto establecer la moda.

Vivimos en una era de imitación, a pesar de nuestras afirmaciones de individualidad. Nuestra civilización exige que usemos el mismo corte de ropa; el mismo ancho de sombrero; el mismo tipo de corte de pelo y el mismo color de corbata, so pena de ser llamado "excéntrico".

Copiamos las actitudes, la apariencia, los tonos y las pequeñas peculiaridades personales de alguien prominente, al parecer imaginando que al hacerlo podemos absorber sus cualidades.

Tenemos los mismos pensamientos que los demás y compartimos sus ideas, de acuerdo con la misma ley de Sugestión por Imitación. Las ideas, así como la ropa, tienen su moda. Nuestras iglesias y nuestros lugares de diversión concuerdan con los ejemplos que han sido establecidos por otros que han adquirido notoriedad pública. Hay muy poco espacio para el

individuo que prefiere sus propios caminos a los caminos de los líderes de la moda que dan el ejemplo público: se trata de "*alinearse o quedar fuera*".

Una actriz usa un vestido nuevo de corte, color o diseño llamativo, y el mundo de la mujer se alinea con ella. A veces está de moda ser "regordete"; a veces el estilo cambia a la *esbelta* voluntad del director. Los modistas y diseñadores de París acuñan deliberadamente nuevos estilos para que exista una demanda de nuevos artículos entre los que siguen la moda, y el resto de la gente se ve forzado a aceptar los estilos arbitrarios.

Un nuevo monarca provoca un cambio completo en los estilos aceptados para salir de paseo, transportarse o hasta en sus peculiaridades personales. Incluso en las repúblicas está pasando lo mismo, cada presidente provoca una manifestación de deseos de seguir el liderazgo, en forma de ejercicio, personalidad, etc. Una era de calmada dignidad es seguida por una era extenuante–a una época de tenis, le sigue una de golf, según los gustos de los respectivos líderes.

Se aceptan filosofías, teorías, escuelas de pensamiento y denominaciones religiosas porque están de moda.

El viejo truco del bromista ilustra la Sugestión por Imitación. El bromista se detiene en una calle atestada de gente, y mira fijamente a algo imaginario en el aire, o bien en el techo de un rascacielos. En unos momentos otros se detienen y miran hacia arriba; luego otros y así sucesivamente hasta que los policías vienen a dispersar a la multitud.

Seguimos el movimiento de un caminante sobre una cuerda, meciéndonos al unísono con él. Imitamos la expresión facial del actor en el escenario, frunciendo el ceño o sonriendo cuando él lo hace. Nos sorprendemos imitando el caminar o los movimientos físicos de las personas con quienes estamos, y hay pocas personas que son inmunes a la entonación o "*acento*" de aquellos con quienes se asocian. El nativo de Nueva Inglaterra comienza a usar los localismos y el acento del Oeste o del Sur si vive allí por un tiempo. El sureño pierde su acento suave cuando vive lejos de su hogar, y solo es consciente del cambio cuando regresa a casa para una visita, cuando sus padres se dan cuenta de cuanto se ha “yankificado”[8] y él, por su parte, nota el extremo acento sureño de sus amigos y familiares.

Conozco personalmente un joven médico, de ascendencia inglesa-escocesa (ni una gota de sangre alemana en sus venas) que pasó varios años

en Alemania en universidades y hospitales. Cuando regresó a los Estados Unidos, era un alemán en su acento, hábitos, apariencia y gustos. Tan marcado fue el cambio, que finalmente se instaló en un barrio alemán de la ciudad donde vivía, y practicó medicina exclusivamente entre alemanes y personas de ascendencia alemana, prefiriendo su compañía y sus costumbres, y ajustándose estrechamente a sus requisitos y preferencias.

Mira a los hijos de padres extranjeros en este país; observa lo diferentes que son de sus padres en todos los aspectos. A veces, el cambio es para mejorar, y a veces, se trata de despojarse de buenas cualidades antiguas y de adquirir nuevas y objetables. El entorno juega un papel muy importante en nuestras vidas. Y el entorno es en gran parte efecto de la Sugestión por Imitación, esa tendencia de la humanidad de subir o bajar de nivel; de ponerse en línea; de estar “a la moda”.

¿Alguna vez has notado lo contagiosos que son los estados mentales o las acciones, como se evidencia en la prensa diaria?

Una pareja se fuga para casarse, e inmediatamente hay muchas otras fugas del mismo tipo. Los crímenes se repiten de la misma manera, incluso en sus detalles. Los suicidios son sugeridos en muchos casos por la lectura de diarios. Este hecho es reconocido por los psicólogos, y se está haciendo un esfuerzo para prohibir en los periódicos que se reporten estas ocurrencias objetables. Las películas han estado bajo la supervisión de las autoridades, debido a este asunto de la Sugestión por Imitación. Los jóvenes que ven crímenes y otras inmoralidades expuestas en las fotos muestran una tendencia a imitarlos. El teatro tiene un marcado efecto sobre la moral de las personas, no en la forma de “instrucción” que muchos asumen, sino en la forma de Sugestión por Imitación. [9]

Esta forma de sugestión está atrayendo mucha atención por parte de los estudiantes de sociología y de cívica, y está destinado a tomar relevancia durante los próximos diez años. El público tiene la tendencia a seguir las sugestiones de las cosas que les son presentadas.

El remedio es sugerido en el mal mismo. Si se imitan cosas indeseables, entonces hay que contrarrestar el mal prohibiendo lo mismo en la medida de lo posible, y hay que neutralizarlo presentando a la atención las cosas deseables de una manera atractiva.

La fase de Sugestión por Imitación, relacionada con la salud de las

personas, también está recibiendo una atención especial por parte de las autoridades y de la opinión pública en los últimos tiempos. Se reconoce que la impresión de los anuncios y la "literatura" de ciertos medicamentos patentados y otros remedios, se redacta de forma calculada para tener un impacto sobre la salud del público.

Estos anuncios con su recital de "síntomas", incluidos todos los posibles "sentimientos" físicos y mentales conocidos, sensación, dolor o molestia, indudablemente impresionan a muchas personas con miedo y les hacen tener dolencias imaginarias. Esto sería lo suficientemente malo en sí mismo, pero se vuelve doblemente malo por el hecho de que estas dolencias imaginarias tienen una tendencia a materializarse en problemas físicos reales, por el efecto de la Sugestión Terapéutica. El pensamiento tiende a tomar forma en la acción; y las imágenes mentales tienden a volverse reales en el ámbito físico. El miedo en sí mismo es un poderoso depresor, obligado a reaccionar sobre las funciones físicas y a perjudicar el bienestar físico de la persona que lo manifiesta.

Una comunidad puede disfrutar de un buen historial de salud; pero si la inundan con publicidad objetable e impresos que contienen un recital de "síntomas", ilustrados con imágenes de órganos enfermos, en poco tiempo habrá más casos de enfermedades en el lugar que nunca antes en su historia. [10]

Estos son hechos científicos probados, conocidos por todos los estudiantes de la asignatura.

La moral es obvia.

los casos de Sugestión por Imitación son mucho más comunes y mucho más numerosos que los de cualquiera de las otras formas de Sugestión. Esto se debe a que las causas que operan en este sentido son mucho más comunes y numerosas. Siempre hay presente una gran cantidad de “materia prima” para Sugestiones de este tipo.

La tendencia humana a "alinearse", a "seguir al líder", a actuar como ovejas o gansos humanos, facilita la costumbre de aceptar estas sugestiones. Habrás oído hablar de la costumbre de las ovejas de seguir las acciones del líder. Se dice que si el líder salta sobre una barandilla de una cerca, el resto del rebaño lo seguirá; y si se retira el riel de la cerca, el resto de la bandada continuará saltando sobre el lugar donde había estado el riel, aunque ya no

esté.

En esta fase de la Sugestión, así como en las otras mencionadas anteriormente, existe, por supuesto, el reverso de la cuestión que debe considerarse.

Hemos mostrado con qué facilidad las personas se ven afectadas en su detrimento, y en beneficio de quienes los influyen. Pero es igualmente cierto, y mucho más digno de la raza humana, que las personas también pueden ser influenciadas para bien.

La Sugestión por Autoridad tiene su lado ventajoso, porque de esta manera una persona o cuerpo de personas dignas y fuertes puede imponer el conocimiento del bien a aquellos que no están tan informados: la multitud lo aceptará por razones de autoridad, antes de que sus razones puedan captar el "Por qué" de eso.

De la misma manera, la Sugestión por Asociación puede funcionar para el bien, siempre que las asociaciones sean deseables. Y la Sugestión por Hábito y la Sugestión por Repetición pueden convertirse en grandes fuentes de acción correcta, siempre y cuando la causa de la acción sea buena

Y así, la Sugestión por Imitación se convierte en una fuerza poderosa para la justicia en las manos de las personas correctas, y cuando se lleva a cabo en la dirección correcta.

Aquellos que dan buenos ejemplos o imponen modas influyen en las personas, al igual que los que se encuentran en el polo opuesto del precepto.

La buena salud es tan contagiosa como la enfermedad. Cuando la Sugestión por Imitación es bien entendida por el público en general, se demandará la supresión de aquellas cosas que dan sugestiones dañinas, y el estímulo y promoción de aquellas que dan buenos ejemplos, y proporcionan el tipo correcto de sugestiones.

El remedio es simple; ahora corresponde a la gente el usarlo.

5. INSTANCIAS DE SUGESTIÓN.

Al mirar a nuestro alrededor con el propósito de recopilar ejemplos de formas típicas de Sugestiones, nos avergüenza la gran cantidad de material. En lugar de tener que buscar tales casos, más bien nos resulta difícil escapar de los numerosos casos de uso de la Sugestión que insistentemente nos empujan desde todas las direcciones.

La sugestión es un principio motivador tan activo de la conducta humana que nos encontramos incapaces de escapar de las evidencias de su funcionamiento, una vez que hemos dirigido nuestra atención al tema. Tomamos el periódico de la mañana, y allí vemos cientos de casos que trabajarán sus influencias sugerentes, para bien o para mal, en las mentes de quienes las leen.

Aquí se relata el ejemplo de un hombre o una mujer que ha dado su vida por la humanidad y alguien aceptará la sugestión, y su vida se verá influenciada por su ejemplo.

Allá se relatan los logros de los ladrones o de los astutos estafadores de las "Finanzas Alocadas", cuyo ejemplo será tomado en cuenta por algunos de sus lectores.

Aquí se relata de un crimen, un suicidio o un escándalo, que plantará su semilla sugerente en algún terreno fértil, y se transformará en acción.

Allá hay noticias inspiradoras, que nos envían una emoción sugestiva y nos alientan a dar un mayor y mejor esfuerzo en el trabajo del día.

Aquí hay una noticia deprimente, calculada para encubar pensamientos y filosofías pesimistas en alguna mente lista para la sugestión.

Allá está el discurso de algún *trabajador del mundo,* en la que hay gran cantidad de sugestiones inspiradoras y estimulantes. Y junto a ella ¡está todo lo contrario!

Y así, cada semilla de sugestión es extremadamente probable que encuentre alojamiento en la mente receptiva de las personas cuya mente está en armonía con la idea respectiva.

Y volviendo a las páginas publicitarias; encontramos lo mismo repetido. Las virtudes de ciertas marcas de alimentos para bebés o analgésicos se fijan en nuestras mentes mediante avisos sugerentes basados en los principios de

Sugestión por Autoridad o Repetición, respectivamente.

Se nos dice que comamos las galletas Uneeda, "*las más deliciosas*"; o que "*El Jabón de Marfil flota*", o que "*el Arroz inflado es disparado por armas*", o que "*Los bebés lloran pidiendo Castoria*", o que "*El Whisky XX es suave*"; o que "*Los cigarros YY son fragantes*" o que "*Las píldoras púrpuras de Pilkin curarán la sensación de cansancio*", y así sucesivamente.

Al salir de casa y entrar al tranvía, el trenes elevado o el expreso suburbano, según sea el caso, nos encontramos frente a rótulos alarmantes que exaltan las mercancías de diversos fabricantes, cada uno con una frase astutamente redactada, que nos dice *que hagamos algo* o que *determinada cosa es cierta* En ambos casos, la declaración está relacionada con cierta mercancía.

Contemplamos imágenes de hombres hábilmente dibujados con abrigos muy bien ajustados o sombreros limpios, e involuntariamente contrastamos nuestras ropas y sombreros viejos con la elegancia representada, y por lo tanto ponemos en funcionamiento un tren de pensamiento que tarde o temprano nos lleva a invertir y comprar algunos de los artículos en cuestión.

Esta publicidad busca primero despertar el deseo dentro de nosotros, y luego *llevarlo a casa* y transformar el pensamiento en acción, por medio de la Sugestión por Repetición.

Al dejar el tranvía nos encontramos con escaparates y vitrinas llenas de una sugerente exhibición de cosas atractivas, calculadas para despertar el deseo de posesión en nuestras mentes.

El arte de mostrar en vitrinas o escaparates pretende primero atraer la atención por el aspecto artístico de la muestra; y luego, despertarnos el deseo por la calidad y apariencia de los productos, con un sutil llamado a nuestro instinto negociante al mostrarnos los "*precios especialmente rebajados por la Venta en celebración del Cumpleaños de Washington*".

De principio a fin este esfuerzo pretende llamar la atención y crear deseo.

Encontramos una multitud de mujeres agrupadas alrededor de los escaparates de la tienda, mirando con nostalgia alguna exhibición atractiva de ropa o sombreros, o las mil y una cosas más que el corazón femenino desea. ¿Acaso no comprendes que en esa multitud habrá algunas cuyo "deseo" se

despertará tan vigorosamente, que la sugerente semilla de una idea seguramente crecerá y se convertirá en un activo "*debo tenerlo, debo comprarlo"* en un día o algo así?

Hay escuelas de publicidad, que instruyen cuidadosamente a sus alumnos sobre las leyes de la psicología en este asunto de atraer la atención y despertar el deseo.

No supongas ni por un momento, que esta inteligente publicidad llama tu atención y despierta tu deseo simplemente “porque sí”.

¡No! Estos hábiles publicistas, a quienes se les pagan altos salarios, han sido cuidadosamente entrenados en las leyes de la sugestión, y ponen en práctica sus conocimientos todos los días de la semana, con algo “extra” los domingos.

Hay un hombre empleado por una gran agencia de publicidad en Nueva York y Chicago (pasa parte de su tiempo cada semana en cada ciudad, viaja en trenes rápidos por la noche para no perder tiempo) a quien se le paga un salario igual al del Presidente de los Estados Unidos. Y su obra, y el valor de la misma, consiste en el empleo más inteligente posible de palabras sugestivas, exhibición y presentación de los anuncios de los diversos clientes de su agencia.

¿Creías que habías comprado cierto artículo porque estabas convencido, después de un examen cuidadoso, de que era justo lo que necesitabas? ¡Tonterías! Lo compraste porque el anunciante había ejercido su sugerente arte sobre ti, primero, atrayendo tu atención por una impresionante muestra de anuncios, y luego por las insistentes y reiteradas declaraciones epigramáticas que te decían que *tú, sí, tú*, necesitas ese artículo en particular. ¡Así es!

Fuiste llevado por sugestión a esa compra a través de una serie de imágenes sugerentes y de frases inteligentes. Por supuesto, el artículo es bueno y obtuviste un buen valor por tu dinero… ¡pero eso no altera el principio!

Luego entras en una tienda, o un vendedor visita tu oficina. Algunos de estos vendedores, o vendedoras, te resultan repulsivos y no deseas tratar con ellos. Otros tienen un aire de "ganadores", y en poco tiempo estás haciéndoles pedidos.

¿Supusiste que era solo porque estos vendedores eran agradables, inteligentes y corteses? Querido amigo, estás muy por detrás de los tiempos. Por supuesto, unos modales agradables, inteligencia y el deseo de agradar tienen gran valor en las ventas, y siempre cosecharán su recompensa en pedidos y clientes satisfechos, pero incluso esto no siempre es el resultado de una inclinación natural, e incluso si es así, existe más en el fondo del asunto.

Hay numerosas escuelas de ventas que surgen en todo el país e instruyen a los estudiantes en…¿Qué supones que es? ¡En la psicología del arte de vender! !Les enseñan las leyes psicológicas detrás de cada venta, y la naturaleza y el valor de la Sugestión en la venta de bienes!

Y no solo esto, sino que muchas de las grandes corporaciones que emplean vendedores tienen cursos privados en ventas, en los cuales estos son cuidadosamente entrenados y capacitados sobre cómo acercarse a las personas adecuadamente; cómo presentar su propuesta; cómo enfrentar las objeciones; y *Cómo usar la sugestión*.

El empresario moderno ha recibido su educación en psicología y la está aplicando en su negocio diario. No nos oponemos a esto; personalmente, preferimos tratar con un vendedor capacitado que con un recluta crudo, torpe y sin entrenamiento. Simplemente llamamos tu atención sobre el importante papel que desempeña la Sugestión en la vida empresarial cotidiana.

El negocio del día te lleva a una sala del tribunal, y ¡ay! encuentras Sugestión allí. Ves a un testigo en el estrado, en manos de un abogado inteligente que le está sacando la información deseada mediante una inteligente línea de preguntas sugerentes.

Las muy criticadas "preguntas inductivas" o capciosas de los abogados, que están sujetas a la objeción del lado opuesto, son solo formas de sugestión.

El abogado actualizado no necesita usar "preguntas inductivas"; en vez de eso, inicia sutilmente ciertas líneas de pensamientos en la mente del testigo, acentuando ciertas palabras, etc., y así logra el mismo fin. Escuchar un interrogatorio inteligente por parte de un experto es igual a un curso preliminar en Sugestión.

Y luego, encontrarás el uso de la Sugestión en el discurso del abogado al jurado. Se provoca una asociación sentimental por una referencia a algo que probablemente haya sido experimentado por algunos de los jurados; se apela a los prejuicios por sugestión e insinuación; se crea la duda sobre las

declaraciones de testigos opuestos mediante un tono y una expresión sutiles, donde las palabras directas hubiesen despertado sospechas. Y así hasta el final.

Incluso el mismo juez utiliza la sugestión inconsciente, aunque muchos jueces lo nieguen con indignación. Si el juez se inclina hacia un cierto lado de un caso, debido a sus propios prejuicios o convicciones, a menudo impartirá inconscientemente esa inclinación por sugestión al informar al jurado de los cargos. Esto lo saben todos los jurados y te dirán que de alguna manera fueron impresionados con las verdaderas creencias del juez, incluso aunque los cargos fuesen informados de la manera más imparcial y con palabras cuidadosamente seleccionadas.

La Sugestión se manifestó en el *énfasis* inconsciente colocado sobre ciertos hechos o palabras.

Y, si el caso va en apelación a un tribunal superior, este acento o énfasis sugestivo faltará en las palabras impresas, aunque hayan dado vuelta a la escala en el jurado.

Después del trabajo, mientras regresas a casa, te enfrentas a un gran letrero eléctrico parpadeante, que te dice: “¡Llévate a casa una caja de chocolates Riler para tu esposa!” Y, por supuesto, ¡te los llevas!

Durante el café, durante la cena, tu esposa te informa inocentemente que tu mejor amigo le ha regalado a su esposa un nuevo abrigo de piel que está muy de moda; y ella se pregunta si tu amigo “no es un hombre de negocios excepcionalmente capaz”, pues puede ser tan desprendido y dadivoso; además de ser tan amable y considerado con su esposa y su familia. Así es como la semilla del “abrigo de piel” queda plantada de manera sugerente en un suelo rico y fértil. Y no temas por la semilla: estará bien regada con lágrimas y con miradas tímidas y amorosas, hasta que “crece” y se hace realidad un poco más tarde.

Y esa noche, mientras duermes, soñarás con algo relacionado con los negocios que sugerirá algo más que afectará tus acciones del día siguiente en tu negocio.

No puedes escapar de la Sugestión, ni aún en tus sueños.

6. SUGESTIÓN EN LOS NEGOCIOS.

En el capítulo anterior, llamamos tu atención sobre el hecho de que la Sugestión se reconoce ahora en los asuntos de la vida de negocios de todos los días, y que se da instrucción sobre esto a quienes aspiran a llamar la atención del público.

La psicología empresarial ha llegado para quedarse y ha revolucionado muchas ramas de la vida comercial. Los llamados a la mente del público ya no se hacen de manera fortuita, por "prueba y error", sino basados en métodos bien establecidos para atraer y mantener la atención del público, a fin de despertar el deseo y crear la demanda por los productos de los vendedores.

Lo anterior es especialmente cierto en lo que respecta a las ventas y a la publicidad. Es un hecho que generalmente no se reconoce, que la publicidad es simplemente una forma de venta: la venta a largo plazo. Y, en consecuencia, la "charla de venta" del vendedor y la "charla de venta" del anuncio deben basarse en los mismos principios.

Este hecho es reconocido por todos los anunciantes y vendedores, y constantemente se mejoran las Sugestiones de Venta.

En la capacitación de vendedores, hay referencias constantes a la Sugestión en todas sus formas.

Al vendedor embrionario se le instruye en lo que se denomina el "Pre-Enfoque", sea la autoformación general del vendedor, en la línea de la Autosugestión, para que pueda ponerse en el estado de ánimo adecuado para impresionar al cliente de la mejor manera.

Se le indica al vendedor que se llene con la idea del valor de los bienes que debe ofrecer al cliente; el hecho de que estos bienes son justo lo que este último necesita y debería tener en su negocio; el hecho de que, en lugar de pedirle un favor al cliente, el vendedor realmente le está haciendo un favor al mostrárselos, en resumen, se inculca en el vendedor el espíritu misionero con su ardiente celo por la "conversión", para que se convierte en un defensor entusiasta en lugar de un simple "vendedor de bienes".

Si la instrucción en la Sugestión no fuese más allá de esto, sería una valiosa adición a las cualidades del vendedor, pero va mucho más allá de este

punto.

La siguiente etapa en la instrucción del vendedor es lo que se denomina "El Enfoque".

Esto es, la manera en que se debe abordar al posible cliente. El vendedor es instruido a comportarse de tal manera que sugiera respeto hacia sí mismo; y vestirse de tal manera que sugiera prestigio y prosperidad en los negocios, evitando un mal aspecto, por un lado, y el hacerlo en exceso, por el otro.

Se le enseña a mantener un estado mental alegre y optimista, ya que esto se manifiesta en su apariencia exterior y produce un efecto mucho mejor en el cliente que el de unos modales hoscos, burlones y pesimistas.

Luego sigue el método apropiado de presentarse uno mismo –y su negocio– al cliente, de acuerdo con el carácter de este último.

Una de las mayores compañías de venta en el país, en su pequeño manual para uso de sus vendedores, dice:

“Es probable que los primeros cinco minutos con el cliente, hagan o bloqueen la venta. Si te comportas de alguna manera antagónica u ofensiva con él, has perjudicado tus posibilidades desde el principio. Si no has podido complacerlo o atraerlo, no has hecho lo suficiente ".

Luego, siguen instrucciones con respecto a los elementos psicológicos de una venta.

Primero viene la atención: este es el primer punto de la venta, y el vendedor debe asegurarla, o de lo contrario no podrá continuar.

Luego sigue la etapa de curiosidad, e interés, en la que se enseña al vendedor a despertar la primera y ganarse el segundo. Debe despertarse el interés antes de que se despierte el deseo. Para despertar el interés, la propuesta de negocios o el artículo en venta debe presentarse de manera interesante, con palabras bien elegidas y pronunciadas correctamente.

Asegurado este punto, el vendedor es instruido en la ciencia de despertar el deseo, porque en esto reside la fuerza motriz que conduce a las ventas. Debe hacerse que el cliente "quiera" la cosa antes de que la compre.

Entonces se lo debe hacer “comprender” que *sí puede permitirse comprarlo*.

El precio no se menciona hasta el momento psicológico apropiado, y luego se introduce de una manera informal, con poco o ningún énfasis en la

cantidad –solo una sugestión de que tal y tal precio “va con la cosa”–, como si fuese una especie de asunto paralelo, después de todo.

Luego viene el “*cierre”* de la venta”, que culmina en obtener el pedido o firmar el contrato.

Este es el objetivo y la meta de todo el proceso, y muchos son los puntos de instrucción impartidos con respecto a este *cierre*.

La firma del pedido o contrato se sugiere señalando la línea correcta con la sugestión: "Firme *aquí*, por favor". Algunos llegan a sugerir la acción entregando al cliente una pluma estilográfica, inclinada en el "ángulo sugerente".

El vendedor potencial está capacitado para reconocer los diversos rasgos mentales que predominan en el cliente, y se suministran métodos mediante los cuales se pueden aplicar estas cualidades de manera adecuada.

Su vanidad, orgullo, codicia, aspiraciones sociales, celos, deseo de éxito, deseo de progreso, deseo de superación personal, todos estos son reconocidos y tienen sus sugestiones apropiadas.

La imaginación es objeto de consideración y se enseña al vendedor a pintar “imágenes” con palabras para estimularla.

Las ventas son realmente una ciencia y un arte en estos días, y cada día está “mejorando”.

Los empleados de las tiendas minoristas son instruidos a hacer que sus clientes se sienten, a fin de que el vendedor, que permanece de pie, tenga la ventaja de la "*posición sugerente*".

También son entrenados para usar "preguntas sugerentes", como:

"Esta sombra es muy hermosa, *¿no es así?*” O;

“Esto le iría muy bien, *¿no es así?*”

De esta manera al cliente se le sugiere directamente la respuesta en la primera parte de la pregunta, que consiste en una afirmación positiva seguida de una pregunta que solicita corroboración.

Es mucho más fácil decir "¡Sí!" que "No!" a la pregunta, *¿no es así*?

La vendedora que muestra a su clienta un artículo con un precio un poco más alto que el que está probando, le comenta:

“Aquí hay algo *muchísimo* mejor. Por supuesto, cuesta un poco más, pero vale la pena la diferencia, *pero, por supuesto… etc.*”.

La sugestión implícita del “por supuesto”, para el caso que la clienta pudiese no desear exceder el precio más bajo, a menudo sirve para “aguijonear” el orgullo de la clienta, que compra la cosa de mayor precio solo para demostrar que "puede" hacerlo.

Para los clientes más ricos, la sugestión es siempre de calidad, estilo, exclusividad, etc., mientras que para los más pobres siempre es “precio”, “gangas” y el resto.

El vendedor o vendedora que entiende la naturaleza humana y la Sugestión, realizará ventas mucho más grandes que los que carecen de esta información.

El negocio del escaparate, la exhibición, el marcado de precios, etc., hace un uso liberal de la Sugestión.

Las modelos se visten con buen gusto en las ventanas, y las mujeres que las miran reciben la sugestión de que ellas también se verían de esa manera, si llevaran los mismos artículos.

En las tiendas de departamentos se usan hermosas modelos en vivo para que se "prueben" los abrigos, de manera que la clienta pueda ver *"cómo se le vería a usted, señora".*

En el departamento de sombrerería, una joven a la que cualquier sombrero se le ve con estilo es usada para probarse varios sombreros, para que la cliente vea “cómo se le verán”.

Todo esto es Sugestión pura y simple: la Sugestión por Asociación.

Marcar artículos como “Rebajado” o “Ganga” son sugestiones atractivas. "rebajado de $ 1.00 a 97 centavos", sugiere un gran ahorro. $4.98 parece mucho más barato que $5.00.

Un montón de artículos diferentes sobre una mesa marcada “*artículos en descuento*” sugiere grandes ofertas.

La Psicología de la Tienda Departamental es todo un experimento sobre la Sugestión.

****

En publicidad, se hace el mismo empleo de Sugestión.

Existe el "Comando Directo" o la Sugestión por Autoridad que te dice que *hagas* ciertas cosas “ya”; o que compres ciertas cosas por ciertas razones.

Existe la sugestión de gusto y sabor en anuncios de bebidas y

comestibles. "Delicioso", "fragante", "dulce", "suave", "vigorizante", estas y otras palabras similares sugieren sabor u olor al lector.

Lee las columnas de publicidad del diario, o la sección de publicidad de las revistas actuales, a la luz de lo que hemos dicho, y nota los ingeniosos usos de la Sugestión.

Lee los rótulos en los escaparates de la tienda, o sobre sus puertas, y ve la parte que juega la Sugestión.

"La Tienda de la Calidad"

"El Hogar de las Gangas", etc.

Toda estas son sugestiones.

Un escritor de la revista "El Arte de las Ventas" dice:

"Crear publicidad que venda productos requiere el desarrollo de la parte humana del escritor. Debe comprender las diferentes fuerzas que dominan la atención, el interés, el deseo y la convicción ".

Como ves, la publicidad es una técnica de ventas a largo plazo, que involucra los mismos principios. El mismo escritor dice: “De hecho, el arte de vender y la publicidad son términos prácticamente sinónimos. Un buen publicista debe ser un buen vendedor. La única diferencia radica en el hecho de que el vendedor se encuentra con el cliente personalmente y el publicista le envía un mensaje por escrito. El mismo argumento, el mismo tacto y la misma persistencia deben estar presentes. Se necesitan más cerebro para vender los bienes que para fabricarlos; venderlos es un arte”.

Un escritor de una revista dedicada a la publicidad dice:

"Escribir anuncios de forma realmente ingeniosa va mucho más lejos, y es mucho más profundo que usar fraseología inteligencia de esa por la cual la gente paga ... La publicidad toma en cuenta las impresiones subconscientes, las distintas fases de la sugestión y la asociación que se reciben a través de los ojos, la psicología del comando directo –todas merecen mucha consideración, y hay que tomarlas seriamente en cuenta, no importa cuánto dudemos en aceptarlo.”

Este escritor no temió llamar naranjas a las naranjas, y afirma una verdad psicológica.

Otro escritor en la misma revista, dice:

“La publicidad es solo el arte de vender en papel; un mero medio de

hacer dinero vendiendo cosas rápidamente. Este *'algo misterioso'* no es otra cosa que persuasión impresa y su otro nombre es 'convicción de venta'. La convicción puede ser impartida *a voluntad* por aquellos pocos escritores que han estudiado de cerca el proceso de pensamiento mediante el cual se induce la convicción. La misión de cada anuncio. es convertir a los lectores en compradores".

La diferencia principal entre el argumento de negocios y la sugestión de negocios es que el primero usa la “*Espada Ancha* de la Prueba”, mientras el segundo usa “el *Sable de Esgrima* de la Insinuación”.

El primero apela a la Razón, el último a los sentimientos, emociones y otras facultades mentales subconscientes.

7. SUGESTIÓN Y CARÁCTER.

Por “Carácter” nos referimos a las “cualidades o atributos mentales” de una persona. La reputación es la opinión que los demás tienen de uno; el Carácter es la suma de las cualidades y atributos mentales de uno, como realmente son.

El carácter se considera el resultado de la herencia, junto con la experiencia y el entorno. En el entorno y la experiencia hay que incluir la Sugestión. La educación es en gran parte una cuestión de sugestión; de hecho, algunas autoridades importantes afirman que nuestra educación está compuesta casi en su totalidad de Sugestiones de algún tipo.

Sin entrar a discutir esta cuestión, se puede afirmar con seguridad que un individuo es en gran parte lo que es por las sugestiones que ha *aceptado*. Nota que decimos "*Aceptado*", en lugar de "*experimentado*", porque uno experimenta muchas sugestiones que rechaza y se niega a aceptar. Las sugestiones rechazadas afectan el carácter solo de manera indirecta, es decir, en el tanto crean el hábito de rechazar sugestiones similares.

Las sugestiones que son *aceptadas*, se convierten en parte de nuestra naturaleza y carácter, y solo pueden eliminarse mediante sugestiones de naturaleza totalmente opuesta, lo suficientemente fuertes como para neutralizar las primeras.

Una vez comprendido esto, se verá el importante papel que desempeña la Sugestión en todos nosotros.

Las sugestiones que tan fuertemente se impresionan sobre nuestro carácter pueden llegar a lo largo de cualquiera de las diversas líneas de Sugestión, como se indica en los capítulos anteriores.

La Sugestión por Autoridad es una de las primeras formas de Sugestión que impresiona a la mente joven. Las declaraciones, puntos de vista, opiniones y acciones de aquellos en quienes el niño busca la autoridad se impresionan fuertemente en la mente del niño. Actuar en estas líneas es la **Sugestión por Imitación**.

El niño es una criatura imitativa, e instintivamente "recoge" las ideas,

opiniones y modales, así como el código general de vida de sus mayores. El niño adquiere naturalmente las impresiones que se le sugieren, involuntariamente o voluntariamente, por aquellos con quienes se asocia. Crece para parecerse a aquellos de quienes está rodeado. Es como una esponja que absorbe ideas de sus asociados, particularmente de sus mayores, ya que su naturaleza es asimilar y absorber del mundo exterior.

La mente en la infancia es particularmente plástica, y los hábitos de sus años posteriores son influenciados en gran medida por las impresiones de la temprana juventud.

Ciertos sabios eclesiásticos han dicho: "Entréganos los primeros siete años de la vida de un niño, y puedes tener el resto".

Y si esos primeros años han sido entregados a aquellos cuya influencia sugestiva no es deseable, ese niño tendrá que trabajar duro en años posteriores para erradicar las impresiones tempranas.

Halleck dice bien:

"La analogía entre la plasticidad del nervio y el cerebro y la del *yeso de París* se ha señalado a menudo. El yeso recién mezclado puede moldearse fácilmente a voluntad, al igual que el cerebro y los nervios de un joven. Las personas después de los treinta años rara vez cambian radicalmente sus hábitos; de hecho, al llegar a los veinte tenemos la mayoría de nuestros hábitos ya delineados de la forma en que permanecerán el resto de la vida. Quien a esa edad carece de educación continuará teniendo este tipo de peculiaridades. Los errores en la gramática se deslizarán automáticamente de su lengua. El médico, el abogado, el clérigo, el empresario, el maestro, pronto adquieren los hábitos peculiares de sus profesiones. Si no nos adentramos en la vocación correcta a una edad temprana, quedamos atrapados en el vicio de hábitos difíciles de cambiar.

Nuestra forma de ver las cosas se cristaliza. Si dejamos de aprender cosas, seguiremos ignorándolas”.

Aunque diferimos del profesor Halleck, en tanto afirmamos que la Nueva Psicología ha señalado métodos para cambiar hábitos tarde en la vida, estamos totalmente de acuerdo con su afirmación sobre la fuerza de las impresiones y sugestiones aceptadas durante la juventud.

Pero, el efecto de la Sugestión sobre el carácter no cesa con el paso de la

juventud, pues nos afecta durante toda nuestra vida.

Somos “formados” constantemente a partir de las sugestiones que aceptamos. Si nos rendimos a las sugestiones inspiradoras, esperanzadoras y valientes contenidas en las palabras o ejemplos de otros, tendemos a desarrollar cualidades similares.

Si, por el contrario, permitimos que las sugestiones de fracaso, pesimistas, desalentadoras, carentes de esperanza, provenientes de las palabras y los ejemplos de otros, se hundan en nuestras mentes, tendemos a crecer de acuerdo con ellas.

Nuestros pensamientos, ideas, acciones y hábitos se forman a partir del ejemplo y los preceptos de los demás, modificados por supuesto por nuestros propios pensamientos sobre el tema. Pero incluso nuestros pensamientos y opiniones son en gran medida el resultado de los pensamientos y opiniones de otros que hemos *aceptado.* Nuestras vidas se modelan a partir de los patrones que aceptamos del mundo exterior; por lo tanto, debemos tener mucho cuidado con los patrones que aceptamos.

A menudo se ha dicho bien que somos el resultado de lo que hemos pensado. Y también es cierto que hemos pensado en gran medida lo que hemos aceptado y seleccionado de las influencias sugestivas a nuestro alrededor.

Se necesita un individuo muy fuerte para superar el efecto de su entorno, para sacudirse de las opiniones prevalecientes entre sus asociados y para decidirse en una nueva línea de pensamiento para sí mismo. Tales individuos son parecidos a los genios: el mortal común es incapaz de realizar la tarea, a menos que se haya inspirado en un esfuerzo renovado y científico gracias a las útiles sugestiones y la influencia de otros que saben de qué hablan.

Toma un niño con las mejores cualidades hereditarias, y colócalo entre ladrones, donde constantemente recibirá la autoridad y el ejemplo del vicio, y se requerirá casi un milagro para evitar que caiga en el pozo del crimen.

Los habitantes de un barrio crecen para parecerse entre sí de muchas maneras, debido a la fuerza de la sugestión y el ejemplo mutuos. Mudarse de un barrio a otro, de una ciudad a otra, ha cambiado la vida de muchas personas, para bien o para mal. Estos hechos no deberían necesitar más pruebas o argumentos: el uso de los poderes de observación debería ser suficiente para que sean evidentes.

La consideración de los hechos mencionados anteriormente puede tender a producir un sentimiento de tristeza o desaliento en la mente de algunos que pueden leerlos sin que refiramos el remedio. Y, de hecho, seguramente, estaríamos ante un estado de cosas triste y sin esperanza si no hubiera remedio. Pero la Naturaleza siempre proporciona un antídoto para cada perdición, y los que buscan el remedio siempre lo encontrarán.

La naturaleza nos ha dado Voluntad –una Voluntad para usar y ordenar nuestra vida y carácter como lo deseemos. Y por medio de esa Voluntad somos capaces de rechazar y resistir las sugestiones que no son propicias para nuestro bienestar, y de buscar, recibir y aceptar aquellas que están calculadas para fortalecer y desarrollar el carácter en la línea deseada.

Si fuésemos criaturas del azar y las circunstancias, de hecho seríamos como autómatas movidos por los cables del destino, las circunstancias y el entorno. Pero con la posesión de la Voluntad Soberana, podemos apartar y alejar las cosas perjudiciales, y atraer las calculadas para ayudarnos y desarrollarnos.

Nadie está obligado a *aceptar* una sugestión: a nadie se le impide rechazar una. Por el contrario, cada persona tiene el poder de elegir y decidir entre las impresiones que le llegan del mundo exterior, y de aceptarlas o rechazarlas como quiera.

Por medio de la actitud mental adecuada, uno puede hacer que las sugestiones adversas salgan volando como las balas desviadas por la armadura de acero de la nave de batalla.

Y al dirigir la atención hacia el tipo de sugestiones que uno desea, puede descubrirlas y seleccionarlas como propias de entre la gran cantidad de impresiones de carácter contrario.

Atraes hacia ti lo que es tuyo, encuentras aquello que buscas.

Como dice Kay: "Cuando uno se dedica a buscar una cosa, si mantiene la imagen de la misma claramente ante la mente, es muy probable que la encuentre, incluso donde probablemente de otro modo habría escapado a su atención ... Verdaderamente podemos decir de la mente, como se ha dicho del ojo, que "percibe solo hacia lo que dirige su poder de percibir".

Y como John Burroughs ha ilustrado acertadamente:

"Nadie nunca encontró un helecho en el camino, que no tuviese en mente el helecho del camino. Una persona cuyos ojos están llenos de reliquias indias, las encuentra en cada campo por el que camina. Las reconoce rápidamente porque sus ojos han sido encargados de encontrarlas".

Y la mente puede ser encargada de encontrar las cosas que se necesitan y se buscan, lo mismo que los ojos.

Halleck dice bien, con respecto al poder de la voluntad para moldear nuestros pensamientos, deseos y acciones, en lugar de permitir que sean controlados desde el exterior con sugestiones:

“En la capacidad de atención, tenemos la clave para la libertad de la voluntad. La *Atención voluntaria* crea el motivo. El motivo no crea la atención. De ahí que el motivo sea producto de la Voluntad. Si retiro mi atención de una idea, de un motivo, perderá vigor, como una planta privada de aire y humedad ... Por pura fuerza de voluntad, muchos han retirado su atención de ciertas tentaciones, la han centrado en otra cosa y, por lo tanto, han desarrollado un motivo contrario. "

Y aquí es donde el individuo puede hacer uso del poder de la Sugestión exterior en su propio desarrollo de carácter.

Al negarse a permitir que su atención sea atraída o retenida por impresiones y sugestiones (o sus fuentes) que son perjudiciales para su bienestar, las hace inútiles e ineficaces. Del mismo modo, manteniendo su atención siempre abierta hacia –y luego fijada firmemente en– aquellas que son propicias para su bienestar, puede rodearse de una atmósfera continua de sugestiones útiles y estimulantes, que lo inspirarán y lo fortalecerán.

El individuo es el maestro, el amo de la Sugestión, si tan solo utilizara la Voluntad con la que la Naturaleza lo ha dotado.

En el tema de la Autosugestión, que se considerará en la última parte de este libro, el lector encontrará un sistema de autodesarrollo, o de Desarrollo de Carácter, que no solo puede desarrollarlo a lo largo de las líneas deseadas, sino que también tenderá a atraer hacia sí influencias sugestivas en armonía con su propio carácter, –ya que lo semejante atrae lo semejante en el mundo del pensamiento y la sugestión, como lo hace en cualquier otro campo de las operaciones de la Naturaleza.

8. SUGESTIÓN EN LA INFANCIA.

En el capítulo anterior, llamamos tu atención sobre el hecho de que el período de la infancia es uno en el que las impresiones o sugestiones mentales se aceptan fácilmente y se mantienen firmemente en el carácter. La mayoría de padres y maestros pierden esto de vista, y parecen pensar (si lo piensan en absoluto) que la mente del niño funciona exactamente como la de un adulto.

Imaginan que un niño debería poder *ver* y entender la razón de las cosas, y de ser susceptible de entender razones, a pesar de que el niño no ha alcanzado la etapa de *razonamiento*, según se usa el término generalmente. El niño se rige casi por completo por los sentimientos y emociones, y por el efecto de las impresiones y sugestiones recibidas de quienes lo rodean.

Siendo este el caso, podemos ver cuán cuidadosos debemos ser para evitar el uso de sugestiones inapropiadas para el niño; y utilizar las apropiadas. El niño, naturalmente, acepta las sugestiones de sus padres, de una manera que sorprendería al padre o la madre si pudiese tan solo echar un vistazo al funcionamiento de la pequeña mente.

Con demasiada frecuencia, el niño queda impresionado con la idea de que "¡Johnny es tan terco! Nada lo hace cambiar cuando se decide a algo". O "Edward es *tan delicado*; la mínima cosa le molesta. Tenemos que ser muy cuidadosos con él ". O "Mary tiene una disposición terrible; parece hacer todo solo para enojarlo a uno, y para molestar a quienes la rodean". O "Samantha es demasiado estúpida para nada; a veces actúa como no estuviese bien de la cabeza”.

Y así sucesivamente, *¡todo en presencia del niño*!

Y lo sorprendente es que el padre, o maestro, no parece darse cuenta de que el niño escucha atentamente lo que se le dice, y crece para aceptar la Sugestión por Autoridad y Repetición, y naturalmente actúa de acuerdo con la sugestión.

El pensamiento toma forma en acción, y estas imágenes mentales se manifiestan en forma material. El niño siente que es justo lo que sus mayores le reclaman, y naturalmente se alinea con ello. Mucho antes de que los padres se den cuenta, el niño está formando hábitos de carácter a partir de estas

sugestiones repetidas que se hacen al respecto en su presencia.

El proceso es simple: el niño no *razona* sobre el asunto y luego decide actuar sobre las características sugeridas. Su mente subconsciente, o hábito mental, simplemente absorbe estas impresiones sugeridas, y cuando se repiten muchas veces al día, la impresión se fija en esa región de la mente.

Imagínate (tú, *que* lees estas palabras) que estás siendo sometidos a una corriente de críticas verbales de este tipo. ¿No tenderías a "justificar" las malas cualidades que se te atribuyen? ¿No crecerías, eventualmente, para desempeñar el papel que te fue asignado?

Eso es, si no te rebelas y cambias tu entorno.

El niño no puede cambiar su entorno, sino que debe quedarse donde está y escuchar este flujo perpetuo de sugestiones adversas, semana tras semana. Y, cuando te das cuenta de que la mente del niño es cien veces más impresionable que la tuya, puedes comenzar a comprender el efecto de estas sugestiones en ella.

De la misma manera, los comentarios repetidos de algunas madres tontas, en el sentido de que "*Eloise es tan hermosa; la gente la nota en las calles y se da vuelta para mirarla , esto en presencia de la niña*, ejercerá una influencia sobre la mente y el carácter futura de esa niña.

O la sugestión tan común de que "Carmencita es *tan* tímida; siempre teme a los extraños, y no puedo hacer que les hable".

¡Ahora imagínese lo que eso significa para la sensible niña cuando oye lo que se dice en su presencia y en la del extraño!

¿Cómo te sentirías si fueras sensible, y tus amigos dijeran *en tu presencia* cuando conoces a alguien por primera vez: "¡Oh, señor Brown, realmente debe disculpar lo vergonzosa que es la señorita Psyche! Ella se ruboriza cada vez que conoce a alguien, ¡y no se le ocurre nada que decir!"?

¿Cómo te sentirías con la sal frotándose en la herida abierta de tu autoconciencia?

Multiplica tus sentimientos por diez, y tienes a la niña en cuestión.

¿No ves que este es el método más fuerte posible para desarrollar la autoconciencia del niño? ¡El método exacto que se usaría si uno estuviese tratando a propósito *de hacer* que el niño fuese tímido y vergonzoso!

Además del impacto en la naturaleza sensible, en realidad también se está

desarrollando el carácter del niño siguiendo las líneas de la Sugestión de la Repetición.

Hemos visto madres que gritan a sus niños cuando cogen un adorno: “Oh, Mabel, se te va a *caer*, mira, se te va a *resbalar de los dedos*, ¡quítenselo, rápido, antes de que lo deje *caer*!”

Y muchas cosas más del mismo tipo.

Cuando uno comprende que es precisamente mediante esta clase de sugestiones que en psicología experimental se logra que los sujetos sugestivos hagan cosas, uno puede preguntarse por qué Mabel no deja caer el adorno en la primera sugestión, para no mencionar la repetición insistente de su madre. De hecho, con frecuencia, lo hace, lo deja caer.

Un amable, "Ponlo de nuevo en su lugar, Mabel; a mamá no le gusta que le muevan los adornos", estaría mejor para preservar la integridad del adorno.

Similar a esto es la sugestión de: "Oh, por Dios, ¡se caerá por las escaleras! Querido, cuidado, *te vas a caer*; te caerás en un minuto; ¡Cuidado!”

¿Te sorprendería si el niño se cae, después de tal sugestión? ¿No ves que se le está suministrando fuerza motriz a la acción sugerida?

En tal caso, lo que hay que hacer es mantener la calma y, sobre todo, no dejar que el niño capte tu pensamiento de miedo. El miedo es contagioso, por el canal de la Sugestión.

Si alguna vez has presenciado un experimento psicológico de Sugestión, puedes apreciar la fuerza motriz que está latente en una Sugestión fuerte, sobre todo para una mente impresionable, ¡y los niños tienen mentes impresionables!

Nos molesta tener que incluir referencias a la criminal práctica de dar a los niños sugestiones de miedo; estos temas pertenecen a las Edades Oscuras de la crianza de los hijos, pero ¡ay!, seguimos escuchando de nuevas instancias de su persistencia cada pocos días.

Cuando uno piensa en los terrores experimentados por las pequeñas mentes por culpa de las sugestiones sobre “el Coco”, “la sombra malvada”, “¡El viejillo del saco que te va a comer!” “¡Algo te agarrará del pie si te sales de la cama!”; “¡Ten cuidado cuando subas las oscuras escaleras porque algo te puede asustar!”; y todas las demás sugestiones infernales de ese tipo, se

nos hace difícil hablar con la convencional restricción.

Hemos conocido a mujeres de mediana edad que nunca han sido capaces de superar estas impresiones de miedo de su juventud temprana. El "*coco*" está tan firmemente alojado en su mente subconsciente que todo su conocimiento y su raciocinio no resultan suficientes para erradicarlo.

Como dijo aquel conocido caballero inglés, de indudable valor y elevadas facultades de razonamiento,:

“De día, me río y no creo en ninguna de esas cosas espeluznantes; pero en la oscuridad de la medianoche, en mi dormitorio, me encuentro creyendo en todos los horrores de mi imaginación infantil”.

¡Y todo esto es el resultado de estas sugestiones criminales!

Muchos "niños" se vuelven "nerviosos" y "temerosos" por el resto de su vida, por estos "*Cocos*" de la infancia. Para alguien que entiende el funcionamiento de la Ley de la Sugestión, tales cosas parecen tan malas como la brujería y la hechicería. ***Pero también es cierto lo contrario de esta proposición general.***

Así como las sugestiones adversas pueden ser perjudiciales para el niño, también pueden ser útiles las adecuadas. Si debes hacer sugestiones al pequeño –y a su alrededor–, usa como temas los puntos favorables del niño o aquellos en los que deseas que el niño mejore.

En el caso del niño tímido, ofrécele la silenciosa Sugestión por Asociación ignorando su timidez– no tomes notas de su debilidad y asegúrate de que tus amigos actúen de la misma manera. Pronto el niño, al ver que no se le nota, comenzará a evidenciar el natural deseo infantil de atraer la atención, y comenzará a salir de su caparazón.

El niño con las manos sucias puede mejorar si se llama la atención de los amigos sobre cómo “Johnny se está haciendo grande”, y “cuánto más limpias mantiene sus manos ahora que cuando era pequeño”.

Siempre concentra tus sugestiones en *lo que quieres que sean los niños*, no en lo que *temes* que serán o son.

Así como en la Autosugestión sostienes la imagen mental de aquello en *lo que deseas convertirte*, como el patrón sobre el cual tu subconsciente modelará tu nuevo carácter; así mismo, siempre debes sostener ante el niño una imagen mental de lo que deseas que sea.

No nos malinterpretes, no pretendemos aconsejarte que *sermonees* al niño, a ningún niño le gusta esto: queremos que actúes y sugieras que el niño realmente se *está* convirtiendo en o actuando como lo que deseas.

Te dará una mejor idea si *reviertes* la línea de sugestiones que objetamos en la primera parte de este capítulo. **Alienta los aspectos positivos, y los aspectos negativos desaparecerán. Cultiva las tendencias deseables, y las indeseables morirán por falta de alimento.**Por encima de todo, comprende que la mente del niño pequeño es como una placa de impresión suave o una película fotográfica sensible; por lo tanto, ten cuidado con los objetos de sugestión que coloques ante ella. Coloca en su mente imágenes brillantes, fuertes y positivas, y evita las del tipo opuesto.

En conclusión, te recordamos que las acciones, opiniones, ideas y la vida general de los padres actúan como sugestiones para el niño.

"Igual que papá y mamá", es la idea instintiva en la mente de cada niño, desde sus primeros días.

Por lo tanto, "Papá y mamá" tienen una responsabilidad considerable en esta dirección, especialmente durante los primeros días del niño. Lo que hacen papá o mamá es el evangelio para el niño: ***todo, bueno y malo, es digno de imitación***. La Sugestión por Imitación siempre está activa en la familia. Condúcete consecuentemente.

Los maestros tienen la misma responsabilidad: "El maestro lo hace", es excusa suficiente para el niño. Siempre hay "*un niño entre nosotros, tomando notas"*. Y estas notas son notas sugestivas.

Se podría escribir un libro completo sobre este tema, para acaso hacerle justicia. Pero confiamos en que los consejos dados aquí puedan llegar a algunos para quienes están destinados y que los necesitan mucho. Es posible que no puedas dar a tus hijos las riquezas o "ventajas" que te gustaría darles (tal vez eso sea mucho mejor para ellos), pero tienes la oportunidad de darles las mejores sugestiones posibles, lo "mejor de la tienda ", y eso es *mucho*, ciertamente es *muchísimo*.

Parte II .
Sugestión Terapéutica

9. SUGESTIÓN Y SALUD.

Quizás de ninguna otra manera la Sugestión sea tan comúnmente aceptada por las personas que en relación con su condición física o su salud.

Cada día personas se enferman y otras se curan por medio de sugestión pura y simple. Nos proponemos dedicar varios capítulos de este libro a varias fases de la Sugestión Terapéutica, pero es importante en este punto, llamar tu atención sobre el efecto indudable de la Sugestión sobre las funciones fisiológicas.

La ciencia lo ha reconocido, y la medicina moderna lo toma en seria consideración. Cultos y escuelas de pensamiento se han construido sobre este hecho, y el principio subyacente se ha perdido de vista por las diversas teorías, explicaciones, dogmas e ideas filosóficas y teológicas que se han creado a su alrededor.

Algunas autoridades lo llaman "*El efecto de la imaginación sobre los estados físicos"* o "*El poder de la mente sobre el cuerpo*", pero la sugestión es el principio activo que se aplica en todas las diversas formas, y bajo todos los diversos nombres, y a pesar de las teorías conflictivas.

Que los estados mentales afectan la función fisiológica es admitido por las mejores autoridades de la ciencia médica, y lo ha sido durante muchos años. Pero solo en los últimos años se han enseñado y practicado en alguna medida métodos de aplicación del principio.

Anteriormente, el principio se mencionaba solo en relación con la producción o inducción de enfermedades por estados mentales adversos.

Tal vez una consideración de las más antiguas autoridades podría ser interesante e instructiva en esta etapa, antes de abordar el tema general de la Sugestión Terapéutica.

Sir Samuel Baker, en el *British and Foreign Medico-Chirurgical Review*, dijo:

"En ciertas partes de África, cualquier pena o enojo severo es casi seguro que sea seguido por fiebre."

Sir B.W. Richardson dijo:

"La diabetes causada por un shock mental repentino es un tipo puro y cierto de una enfermedad física de origen mental".

Sir George Paget dijo:

"En muchos casos, he visto razones para creer que el cáncer ha tenido su origen en una prolongada ansiedad".

El Dr. Murchison dijo:

"Me ha sorprendido la frecuencia con la que los pacientes con cáncer de hígado rastrean su causa a una pena o ansiedad prolongados. Los casos son demasiado numerosos para considerarlos meras coincidencias".

El profesor Elmer Gates dice:

"Mis experimentos muestran que las emociones irascibles, malévolas y deprimentes generan en el sistema compuestos nocivos, algunos de los cuales son extremadamente tóxicos; y también que las emociones agradables y felices generan compuestos químicos de valor nutritivo, que estimulan a las células a fabricar energía".

El Dr. F.W. Southworth dice:

"Si las causas mentales pueden cambiar las diversas secreciones del cuerpo, haciéndolas venenosas –por ejemplo, la saliva y la leche en el pecho–, bajo la influencia de la ira, la preocupación o el miedo, ¿no podría también producir enfermedades si su eliminación es imperfecta o parcial? ¿Sería improbable que el miedo, una fuerza negativa mayor que la ira, pueda producir los resultados indicados?”

Todos los estados mentales mencionados anteriormente como causa probable de enfermedad pueden ser y son producidos por Sugestión o Autosugestión.

Si bien esa misteriosa fuerza tras los estados mentales pueda escapar a nuestra definición –a menos que consideremos que es una fase de la Voluntad–, podemos afirmar con seguridad que en la Sugestión encontramos la energía motriz que hace que esta fuerza entre en funcionamiento.

De igual manera, lo que llamamos "Imaginación", no es más que una imagen mental creada en las regiones imaginativas de la mente por medio de la Sugestión, que luego es materializada sea por Miedo o por Fe (que en términos generales actúan de la misma manera).

La siguiente interesante cita del profesor Halleck mostrará el efecto de estas imágenes mentales sugestivas, consideradas como productos de la Imaginación:

“Cuando se toma una imagen mental como si fuese realidad, a menudo se producen sorprendentes resultados. De hecho, a veces estos resultados son más pronunciados que si la imagen fuese realidad.

Uno puede encontrar muchas ilustraciones de esto en la vida cotidiana ... Si no fuera por este poder de la imaginación, la mayoría de los remedios o medicinas falsas desaparecerían.

En la mayoría de los casos, las píldoras de pan, debidamente etiquetadas, con positivas garantías de que ofrecen cierta curación, responderían al propósito mucho mejor que estos remedios, e incluso mucho mejor que gran parte de la medicina administrada por médicos regulares...

Tal vez no haya una persona viva que no se beneficiaría de cuando en cuando de una píldora de pan, administrada por alguien en quien deposita gran confianza...

Se han eliminado verrugas con medicamentos cuyo efecto no podría más que haber sido mental.”

El Dr. Tuke relata muchos casos de pacientes curados de reumatismo frotándolos con determinada sustancia que se decía poseía poder mágico. El material en algunos casos era metal; en otros madera; en otros, cera.

También relata el caso de un oficial muy inteligente que había tomado en vano poderosos remedios para curar calambres de estómago. Se le dijo entonces que, cuando sufriera el próximo ataque, le administrarían un medicamento que todos creían que era el más efectivo, pero que rara vez se usaba. Cuando volvieron los calambres, se le administró un polvo que contenía cuatro granos de galleta molida en intervalos de siete minutos, mientras que quien se lo daba expresaba con la mayor ansiedad (asegurándose de que el paciente lo oyera) que “*tenía que tener cuidado de no darle demasiado*”. ¡Las dosis de bismuto nunca habían obtenido tal alivio

en menos de tres horas! Cuatro veces se repitió el mismo tipo de ataque, y cuatro veces se administró el mismo remedio con un éxito similar.

Un cirujano en un hospital francés experimentó con cien pacientes, dándoles agua azucarada. Luego, con gran muestra de miedo, fingió haber cometido un error, diciéndoles que les había dado un vomitivo en lugar de la medicina adecuada.

El Dr. Tuke dice sobre este caso:

“El resultado puede ser fácilmente anticipado por quienes conocen la influencia de la imaginación. No menos de ochenta –cuatro quintos—se sintieron inequívocamente enfermos ".

Conoces los casos de personas a las que se les ha dicho repetidamente, como broma, que se veían muy enfermas, y que terminaron en cama con varias enfermedades. También del hombre que pensó que estaba sangrando hasta morir, porque escuchaba un goteo –que en realidad era de agua– acompañando una pequeña incisión que le hicieron en su brazo los cirujanos. La muerte real se produjo como consecuencia de la conmoción y el susto.

Muchos casos similares se relatan en los anales de la medicina. Todo profesor de una escuela de medicina ha tenido numerosas experiencias en las que los estudiantes desarrollan los síntomas de las diversas enfermedades que han estado estudiando.

Se estima que durante las grandes epidemias, mueren tantos de miedo como por la enfermedad misma.

Un médico de buena reputación nos aseguró personalmente, que una vez asistió a un caso en el que la paciente creía haber tomado una dosis de estricnina por error. Cuando llegó el médico, la paciente mostraba todos los síntomas de envenenamiento por estricnina (había presenciado previamente la muerte de un perro a causa de un veneno similar) y solo se recuperó después de que se administraron los antídotos y tratamientos habituales, y siguió débil durante mucho tiempo después, a pesar del hecho de que después de que el médico se fue, la botella de veneno se encontró intacta: la mujer había tomado una mezcla inofensiva.

Muchos médicos de larga práctica relatan experiencias similares en su propia vida profesional. El miedo es un veneno virulento, en muchos casos, así como la alegría es un poderoso restaurador y vigorizante.

El Dr. Geo. R. Patton en un artículo leído ante una sociedad médica en 1900, hizo las siguientes afirmaciones:

“La mente, como fuerza dinámica ejercida sobre las funciones del cuerpo, se ha manifestado, sin duda, operativamente desde la cuna de nuestra existencia. Aunque el hecho puede no haber sido tan reconocido en este período primitivo, en realidad es la explicación de las curaciones que luego se atribuyeron a la influencia de las estrellas, a las adivinaciones, los talismanes, los encantos *y cosas del género.* En la infancia de nuestra raza no había médicos ni drogas, y los medios de curación eran totalmente mentales, ayudados por los llamados "*esfuerzos de la naturaleza*".

Heródoto nos dice que los babilonios, caldeos y otras naciones de la antigüedad no tenían médicos ni usaban medicamentos. Incluso cuando la práctica de la curación pasó de Oriente a Egipto, y desde allí a Grecia, se limitaba exclusivamente a los templos.

En este período era creencia universal que todas las enfermedades se debían a la ira de los dioses y, por lo tanto, las oraciones con ceremonias de pompa y misticismo se usaban para retornar *el favor del cielo* a los enfermos, y todos eran de naturaleza tal que actuaban vívidamente sobre la imaginación y las emociones ... Ahora, estas medidas, en su totalidad, estaban bien calculadas para suscitar una acción nueva y favorable en los centros nerviosos y, a través de ellas, una influencia sanitaria sobre los procesos de asimilación y nutrición, así como sobre las funciones orgánicas.

En un período posterior, cuando la medicina comenzó a difundirse por primera vez desde Grecia hacia el mundo exterior ... si la recuperación tenía lugar, se acreditaba por completo a un encantamiento, conjuro, amuleto o talismán, lo que ahora, en parte, ocupaba el lugar de las ceremonias en el templo como medio de curación.

Aquí, nuevamente, vemos los efectos de la credulidad y la superstición ejercidos a través de las emociones y la imaginación sobre los males del cuerpo.

En un período posterior de la historia de la medicina, magia y medicina eran términos casi sinónimos; de hecho, la práctica de la medicina consistió casi en su totalidad en "maquinaciones de magia". Una palabra garabateada en un pergamino, por ejemplo, curaba las fiebres; un hexámetro de la Ilíada de Homero curaba la gota, mientras que el reumatismo sucumbía a un verso

de Lamentaciones. Estos remedios podían multiplicarse y, sin duda, todos eran igualmente potentes para curar de la misma manera.

Las cosas repulsivas y ridículas que en aquel tiempo, con tanta frecuencia y tan libremente se daban a los enfermos solo podían haber sido curativas a través de una impresión mental transmitida al cuerpo; porque ¿quién podría tomar una poción del cráneo de un asesino; o una tintura hecha de piojos; o una pastilla de hígado seco de murciélago; o un polvo a base de cabezas y patas de arañas, sin experimentar una profunda emoción?

Incluso ahora, los remedios nuevos, inusuales y que aún no han sido probados son a menudo más eficientes que los viejos y bien probados, y el médico astuto y conocedor a menudo se aprovecha de este hecho".

En todos y cada uno de los casos mencionados anteriormente, el efecto fue, sin duda, causado por el poder de la Sugestión, en una o más de sus diversas formas y fases. Continuaremos este tema en el siguiente capítulo.

10. SUGESTIÓN VELADA.

No solo en tiempos antiguos se utilizaba la Sugestión, bajo diversos disfraces empleados para despertar las mentes de las personas de tal manera que se lograran beneficios terapéuticos. En la historia relativamente reciente –sí, incluso en nuestros días–, se han empleado los mismos métodos con los mismos resultados. La historia se repite constantemente, en la Sugestión Terapéutica como en todo lo demás.

A lo largo de la historia de la humanidad durante los últimos mil años, encontramos numerosos ejemplos del empleo de la "Sugestión velada", o encubierta, que es la Sugestión que lleva el velo de alguna forma externa o creencia, que opera para curar a las personas enfermas.

Escuchamos innumerables casos de pozos sagrados, grutas sagradas, reliquias sagradas, santuarios y otros lugares asociados con diversas religiones, a los que se les ha atribuido maravillosas curaciones de dolencias físicas. Muchos casos supuestamente incurables han sido curados en estos lugares, o por medio de estos objetos sagrados. Los santuarios, los pozos y las capillas se llenan con las muletas de los tullidos curados, y se informa de innumerables casos bien documentados de curaciones maravillosas. Pero, a lo largo de toda la historia, se han registrado curaciones similares que acompañan a todas las formas de religiones, de modo que el investigador científico pronto llega a la conclusión de que la única virtud en la asociación religiosa de la curación consiste en la fe y la asociación en la mente del paciente, en la línea de la Sugestión.

Los mismos resultados se obtienen por tantos métodos diferentes, y bajo tantas fases diferentes de creencias religiosas, tanto cristiana como "pagana", que debe admitirse que la causa real está más allá del credo, la forma o la ceremonia: la sugestión es vista como la causa real.

Hay un caso bien conocido relacionado con un "Hueso Sagrado" que obtuvo una gran reputación en la Edad Media por su maravilloso poder para curar enfermedades. Este hueso había sido traído de la Tierra Santa por dos soldados de las cruzadas, y se suponía que era parte del esqueleto de algún gran personaje del Nuevo Testamento.

Sólo con la muerte de uno de estos soldados, años después, se supo la

verdad. En su lecho de muerte, el soldado confesó que él y su compañero, habiéndose emborrachado durante el viaje, habían perdido la verdadera reliquia que transportaban de Tierra Santa. Temiendo volver a casa sin ella, la sustituyeron con el hueso de una oveja que encontraron en un campo.

Para su sorpresa, este hueso de oveja operaba como medio para curaciones maravillosas, y acordaron mantener el asunto en silencio.

En este caso, como en muchos otros de naturaleza similar, la fe y la creencia de la gente, actuando en la línea de la Sugestión, funcionó como un poder dinámico para producir cambios y operaciones fisiológicas, lo que resultó en la restauración de la salud para muchos sufrientes.

Después de que se revelara la naturaleza de la reliquia, las curaciones cesaron de inmediato y muchos de los que habían sido sanados se enfermaron nuevamente.

Anteriormente se creía que los reyes de Inglaterra y Francia poseían grandes poderes curativos, aplicados mediante la imposición de manos.

Esto se conocía como el "Toque Real" y se creía que era especialmente eficaz en casos de escrófula. Miles se curaron de esta y otras enfermedades similares, y el *don* real nunca se puso en duda.

Wiseman, destacado cirujano de hace varios siglos, escribió sobre el “Toque Real”:

“Yo mismo he sido testigo ocular de miles de curaciones realizadas solo por el toque de Su Majestad, sin la ayuda de medicina o cirugía, y de ellos muchos ya habían agotado los esfuerzos de los cirujanos más capaces antes de llegar aquí. Debo profesar que lo que escribo no es más que una demostración de la debilidad de nuestra habilidad en comparación con la de su majestad, que curó en un año más personas de las que fueron curadas por todos los cirujanos de Londres en toda una época".

La virtud del “Toque Real” nunca se dudó, hasta que en el siglo XVII, surgió un simulador llamado Greatrakes, que afirmaba poseer el Toque Real y que curó a miles de personas mediante la imposición de manos. Su influencia fue tan marcada que el trono se preocupó, porque la gente murmuraba que Greatrakes debía ser el descendiente de un antiguo rey y el legítimo heredero del trono.

La Real Sociedad de Cirujanos de Londres investigó a Greatrakes y sus

curaciones, e hizo un informe afirmando que sus curaciones surgían de "un misterioso contagio sanativo en su cuerpo".

¡Los estudiantes modernos de la Sugestión ofrecen una explicación más científica!

Similar a estos casos es el de Elijah Perkins, un herrero de Connecticut, quien inventó un conjunto de "*tractores* metálicos", que eran dispositivos con forma de pinza compuesto de varios tipos de metal.

Estos tractores se aplicaban a las partes afectadas del cuerpo, y como resultado se dieron curaciones maravillosas. El carácter y la cantidad de curaciones realizadas por Perkins causó furor, y se fundó una escuela del arte curativo que se llamó "Perkinismo". Nueva Inglaterra fue “tomada” por la nueva maravilla, y el contagio se extendió rápidamente en el resto del país. Luego se llevó a Inglaterra y al continente europeo con igual éxito. Se erigieron escuelas y hospitales, en los que se practicaba el "perkinismo". Los registros de la época indican que más de un millón de curaciones se hicieron solo en Europa.

Las personas de clases altas y bajas, eran tratadas con mayor o menor éxito.

La burbuja fue finalmente estallada por el Dr. Haygarth de Londres, quien sostuvo que las curaciones eran resultado de la imaginación y no de ninguna virtud inherente a las pinzas o tractores.

En consecuencia, procedió a probar esta teoría, de la siguiente manera, según lo reportó un cronista de la época:

"Esculpió piezas de madera en forma de tractores, y con mucha presunción de pompa y ceremonia las aplicó a una serie de personas enfermas que previamente habían sido preparadas para que esperaran algo extraordinario. Los efectos resultaron ser asombrosos. Terribles dolores en

las extremidades se curaron repentinamente. Articulaciones que habían permanecido inamovibles durante mucho tiempo recuperaron su movilidad y, en resumen, –excepto por el recrecimiento de extremidades perdidas o por el cambio en la estructura mecánica del cuerpo– nada parecía estar más allá de su poder curativo".

Estos resultados, cuando fueron explicados, perforaron la burbuja del "Perkinismo", y la locura se calmó. En este caso, como en el otro, la "imaginación" era simplemente una forma de Sugestión en la línea de la que hemos hablado en los capítulos anteriores.

El éxito del Dowie, y otros cultos religiosos o semi-religiosos similares demuestran lo mismo: la existencia de algún principio fundamental que subyace a todas estas afirmaciones opuestas, que opera cuando y donde se le invoque.

Dowie, sin duda, curó a miles de personas a pesar de la crudeza de sus métodos y credos, y a pesar de la naturaleza ridícula de sus afirmaciones.

Y así es y ha sido, y será con otros cultos similares. Hacen aproximadamente el mismo porcentaje de curaciones, porque aplican el mismo principio fundamental de Sugestión velada por sus diversos credos, creencias y formas de aplicación.

El Movimiento Emmanuel, que está atrayendo tanta atención en este momento, emplea el mismo Principio fundamental, pero a diferencia de sus predecesores, reconoce francamente la naturaleza de ese principio y admite que es una Sugestión.

La atmósfera e influencia religiosa que rodea a estas "curaciones de la iglesia" está especialmente adaptada para despertar los sentimientos de fe, creencia y emoción religiosa en el paciente, y estos se encuentran entre los factores emotivos más fuertes en las curaciones mentales, ya que sirven para poner en funcionamiento la Fuerza dinámica de la mente del paciente, que tiende a restablecer el funcionamiento normal.

De hecho, admitimos libremente que muchas de estas curaciones no se hubiesen logrado con los métodos del profesional habitual de la Sugestión, debido a que esta última no habría podido despertar en forma suficiente el poder emotivo del paciente: cuanto mayor sea el poder emotivo y la atención

expectante que el sanador puede despertar en el paciente, mayores serán las posibilidades de curación.

Los médicos conocen el valor del "placebo", que es simplemente una receta inofensiva, que consiste en agua saborizada, una píldora sin efecto medicinal o algo similar. Es la idea de la célebre "píldora de pan". Todos los médicos conocen muchas curaciones maravillosas efectuadas por estas inofensivas "medicinas", el efecto depende completamente de lo que los médicos antes llamaban "imaginación", pero que ahora conocen como Sugestión.

Sir Humphrey Davy una vez curó un caso difícil por virtud del termómetro clínico, que el paciente declaró que lo hizo sentir mucho mejor en el momento en que se lo aplicó en la boca.

Muchas curaciones realizadas por medicinas tradicionales patentadas han ocurrido de la misma manera.

Las diversas decocciones que antes vendían los faquires de las esquinas de las ciudades rurales, curaban a la gente de la misma manera.

Los mil y un aparatos y dispositivos tan ampliamente publicitados en los periódicos rurales, dependen de la Sugestión para su virtud curativa. Todos hacen curaciones, y de la misma manera.

Ahora todo esto no significa simplemente que estas curaciones "imaginarias" son irreales, o que solo curan enfermedades imaginarias, como muchos han asumido. Simplemente significa que actúan despertando las dinámicas fuerzas latentes de la mente, en la línea de la Sugestión. Y estas fuerzas mentales son lo suficientemente poderosas para actuar y reaccionar sobre las funciones corporales y los órganos.

A ninguno de nosotros se nos debe recordar que los estados mentales tienen un efecto directo sobre las funciones físicas.

¿Quién no conoce el efecto del miedo, la pena o la alegría en las funciones de la digestión, la asimilación y la eliminación?

El cambio de un estado mental reacciona sobre el sistema físico a la vez. Perdemos el apetito al recibir malas noticias; Pero las buenas noticias nos dan ganas de disfrutar la comida.

Una visión asquerosa, o un mal recuerdo producirá náuseas. La idea de ciertos alimentos hará que fluya la saliva y que se segreguen los jugos

gástricos.

Estas cosas no son tonterías ni imaginación fantasiosa: son hechos psicofisiológicos, conocidos y enseñados en libros de texto sobre el tema.

Y la Sugestión Terapéutica científica, racional y lógica se basa en este principio fundamental de acción y reacción entre la mente y el cuerpo, o más bien entre la mente del cerebro y la mente en las células y órganos del cuerpo, ya que ahora se sabe que hay *mente* en cada célula y centro del cuerpo físico. En los capítulos que siguen llamaremos tu atención tanto a la teoría como a la práctica de la Sugestión Terapéutica, como lo enseñan las mejores autoridades de hoy. Es un tema que merece la atención cuidadosa y el estudio de toda persona pensante.

11. SUGESTIÓN TERAPÉUTICA.

El término "Sugestión Terapéutica" ha adquirido un uso popular durante los últimos diez años, debido al hecho de que la Sugestión ha llegado a ser reconocida en los círculos médicos regulares como un método valioso para tratar muchas formas de trastornos mentales y físicos.

Si bien el término se usa a menudo en su significado estrecho de tratamiento por Sugestión como Sugestión, con el pleno conocimiento por parte del paciente del principio subyacente, aún es aplicable de manera adecuada en todos los casos de curación o tratamiento de enfermedades en las que las actividades mentales se llevan a influir en el cuerpo mediante sugestiones veladas, consejos o “declaraciones” de las diversas escuelas de sanación metafísica, incluidas las sectas y cultos religiosos o cuasi religiosos.

En este sentido amplio, la Sugestión Terapéutica hoy en día debe ser reconocida como uno de los métodos más populares y comúnmente utilizados para el tratamiento de trastornos físicos. Y, dejando de lado las afirmaciones y teorías fanáticas de algunos cultos, se encontrará una base sólida de los hechos subyacentes a los diversos métodos empleados.

La Sugestión Terapéutica como ciencia está emergiendo de las brumas y nubes de la superstición y de las declaraciones y creencias fanáticas, y está afirmando su derecho a ser considerada como cualquier otra ciencia, por sus méritos, y con una mente justa y abierta.

Esto está siendo reconocido por muchas de las mentes líderes en la profesión médica y fuera de ella, aunque muchos de los ultra conservadores aún permanecen en la retaguardia, protestando contra la innovación. Pero se está haciendo un progreso constante.

Como dice Max Eastman en un artículo reciente en una revista:

“La misión de este artículo es ofrecer orientación en un asunto sobre el cual una gran cantidad de público aún se encuentra a la deriva. En esta cuestión de "mente sobre la materia", los reformadores han hecho su trabajo. Han agitado las cosas. Han otorgado al mundo alrededor de ciento cincuenta pequeñas religiones y una idea confusa de que debe haber algo de verdad en el asunto en algún lugar. Los ignorantes han hecho su trabajo. Han perseguido a los creyentes, se han burlado de ellos o los han condenado con

una sonrisa vacía. A este mundo nunca le faltará lastre.

Únicamente los científicos *NO* han cumplido con su deber.

Han seguido en su rutina de lecturas elevadas, han escrito algunos libros incomprensibles y han mantenido la ciencia de la Psicología encerrada en sus propios y orgullosos senos, fuera del alcance del hambriento mundo.

En todo este alboroto de curaciones por fe, y milagros, y gritos de profetas, hemos escuchado pocas palabras esclarecedoras por parte de las universidades. La consecuencia es que estamos sin timón, y la reforma ahora sopla de una manera y ahora de otra".

El rápido crecimiento de lo que se conoce como "El Movimiento Emmanuel" ha servido para que gran número de personas conservadoras comprendan que pueden realizarse muchas curaciones por medio de la Sugestión Terapéutica pura y simple, bajo los auspicios de organizaciones eclesiásticas, pero sin los accesorios de fantasiosas creencias o teorías metafísicas.

El hecho de que estos sanadores de Emmanuel estén logrando los mismos resultados, sin hacer los reclamos de las escuelas metafísicas por un lado, o sin reclamar el monopolio del poder curativo, por el otro, ha abierto los ojos de muchas personas que hasta ahora han pensado que el poder curativo de los cultos se debía a un poder especial que no estaba relacionado con los principios naturales ordinarios reconocidos por la ciencia.

El Movimiento Emmanuel aún está en su infancia, y hay espacio para una gran mejora en algunos de sus métodos, pero la honestidad de sus maestros y sanadores no puede ser cuestionada, y se ha manifestado una firme determinación de evitar el reclamo de poderes milagrosos o del monopolio de la verdad.

El auge y la popularidad de este movimiento es un signo esperanzador, y uno que alienta a aquellos fuera del movimiento que han estado interesados durante mucho tiempo en el tema de la Sugestión Terapéutica.

Al mismo tiempo, existe, tanto en este país como en el extranjero, un cuerpo en rápido crecimiento de trabajadores serios entre las filas de los Profesionales en Medicina, que utilizan la Sugestión en su práctica, con excelentes resultados.

Estos profesionales han descubierto que muchos trastornos que antes se

creía tenían causas puramente físicas, realmente tienen sus raíces y causas en los estados y condiciones mentales. En consecuencia, tratan la fuente del problema, en lugar de los síntomas, con excelentes resultados.

Y, estos profesionales también han determinado que, incluso en casos de problemas puramente físicos, la mente puede dirigirse hacia el fortalecimiento y estimulación de los diversos órganos para que tengan un funcionamiento normal, por medio de la Sugestión.

Y es aquí donde el gran campo para futuras investigaciones y experimentos se abre a estos buscadores sinceros de la verdad en su profesión.

Ya pasó la época del antagonismo entre las personas fuera de la profesión médica que creían en la "Curación por medio de la mente", y los practicantes de "Sugestión Terapéutica" dentro de la profesión médica. Ha llegado la era del entendimiento mutuo y la cooperación.

Ahora hablamos de personas, en ambos "bandos", que tienen como su único objetivo y meta la verdad y obtener resultados (pues donde se permite que interfiera la ganancia personal, siempre existen celos y fricción).

Con el fin de dar una idea clara de la opinión general de los médicos sobre la "Sugestión Terapéutica", te pedimos leer esta cita del artículo de Max Eastman ya mencionado. Dice el Dr. Eastman:

> “La Ley de la Sugestión, que es uno de los grandes descubrimientos de la ciencia moderna, fue formulada por primera vez por el Dr. Liebault en París, en un libro publicado en 1866. Desde su época, el número de médicos que practican la "Sugestión Terapéutica" ha aumentado de manera constante, y hoy, ningún hospital clínico está completo si no tiene un “*sugerente*[11]” profesional.
>
> La práctica no involucra ninguna teoría metafísica, ni el paso de fuerzas ocultas de un cerebro a otro, ningún "plano de existencia" o cuestión religiosa, ninguna fisiología poética ni la deglución de ninguna doctrina oculta. Es una de las teorías científicas más simples y geniales. Se trata de la relación entre el cerebro y los órganos corporales. Parece que nunca se ha declarado claramente que la curación de la enfermedad por sugestión no depende en absoluto de ninguna teoría acerca de la relación de la mente y la materia ... El intento de fijar una idea en la mente ‘sin razonamiento’ es lo que llamamos sugestión.

Esto se logra generalmente en la práctica médica al pedirle al paciente que se acueste y relaje su cuerpo y su mente, y luego se le declara vigorosamente la idea deseada.

Puede lograrse de varias maneras:

Puede decírsele al paciente que el *operador* es un *mago* y que está a punto de transferir una idea de su propia mente a la del paciente. Si el paciente le cree, es muy probable que acepte la idea.

Puede lograrse mediante gestos o conjuros que el paciente observa con temor supersticioso, siempre que se explique de antemano lo qué se supone que estos gestos producen.

Puede lograrse diciéndole al paciente que no tiene cuerpo, y sentarse con él por un rato sumidos en espiritual silencio, siempre que aquel sepa qué esperar.

Todos estos métodos, si uno cree en ellos, son buenos y prueban con éxito la ley de la sugestión.

Pero el método que se basa en una verdad segura es el método del científico. Éste razona con su paciente, despierta en él el entusiasmo moral y religioso que pueda, y a estos medios agrega con tacto los sutiles poderes sugestivos de su propia presencia y elocuencia.

Esta fuerza, junto con el poder que se revela en una persona para corregir sus propios hábitos mentales, es el mayor descubrimiento práctico de la psicología moderna ... La Sugestión Terapéutica es el uso de sugestiones para fijar en la mente ideas de salud o hábitos mentales saludables ".

En la cita anterior el Dr. Eastman expresa bien la visión científica de la Sugestión Terapéutica.

Eastman llama la atención sobre el hecho de que, si bien los “*sugerentes*” científicos reconocen el hecho de que en algunas personas los llamados fantasiosos a la superstición, la credulidad y a teorías fantásticas producirán resultados beneficiosos, la tendencia y el deseo es educar al paciente para que comprenda de forma inteligente la naturaleza del principio de curación, y su operación real.

Esto, por supuesto, debe ser el objetivo de todo verdadero “sugerente”, aunque personalmente entendemos la posición de algunos practicantes que

reclutan sus pacientes mayormente entre las clases ignorantes, y que simplemente los mistificarían y desconcertarían si trataran de explicarles los principios científicos de la sugestión.

Estos practicantes pueden ser excusados cuando afirman que "el fin justifica los medios", y en su posición de que, en el caso de pacientes muy ignorantes, lo mejor es *Curarle primero* y explicarle lo más que puedas *después*.

En este sentido, hay muchos médicos que, reconociendo un caso de tratamiento sugestivo en un paciente de esta clase, consideran que la mejor manera de administrar esa sugestión es por medio de agua coloreada, aromatizada y azucarada, u otro *placebo*, acompañada de repetidas sugestiones positivas de *lo que hará el medicamento para el paciente*.

Un *placebo* administrado de esta manera, media cucharadita que debe tomarse cada media hora, se convierte en la sugestión más poderosa.

En primer lugar, está la fuerte ***Sugestión por Autoridad*** del *médico,* y la ***Sugestión por Repetición*** causada por la toma frecuente de la dosis, siendo cada dosis un recordatorio de la Sugestión original.

Muchos casos curados de esta manera, no podrían ser curados por medio de la Sugestión ordinaria acompañada de una explicación científica: el paciente no lo entendería.

De la misma manera, un pequeño viaje, o una visita a algún manantial o centro de salud famoso, actúa como una sugestión importante, como todos los médicos saben.

Todas estas cosas tienen su lugar, y tienen sus usos y excusas; pero el profesional no completa su trabajo a menos que finalmente de al paciente de alta, con una serie de buenas sugestiones y un buen número de consejos sobre hábitos personales, etc., que tenderán a evitar que la dolencia vuelva a presentarse.

Ningún trabajo, o capítulo, sobre Sugestión Terapéutica estaría completo sin una consideración de las causas de las dolencias físicas susceptibles de tratamiento por sugestión.

En el capítulo siguiente consideraremos este tema.

En esta parte del trabajo nos basaremos en el conocimiento y la experiencia de algunos profesionales capaces, dentro y fuera de la profesión

médica, con los que hemos estado asociados en el trabajo psicológico experimental, además de casos reales que han sido objeto de nuestra propia experiencia personal.

Evitaremos los términos técnicos en la medida de lo posible, ya que este libro no pretende que se le considere un "trabajo médico".

12. CAUSA MENTAL Y CURACIÓN.

Para comprender los principios subyacentes a la Sugestión Terapéutica, debemos considerar las causas fisiológicas de la enfermedad, o al menos la primera etapa fisiológica manifiesta de la enfermedad.

Las mejores autoridades ahora sostienen que la enfermedad es causada principalmente por el hecho de que las células no cumplen con su deber, o no se reparan.

Por supuesto, se puede aludir a que existen causas mentales detrás de esta manifestación que interfiere con las actividades o el vigor de las células.

Estamos preparados para admitirlo, pero aun así debe admitirse que, al no funcionar correctamente, las células manifiestan la primera etapa fisiológica de la enfermedad.

Este problema puede surgir de la ineficiencia o la rebelión de una sola célula, que luego extiende su contagio a cuantas la rodean; o bien a la rebelión por parte de un grupo de células. También a la negativa de varios grupos de células para coordinar y cooperar. Hay ciertas acciones entre los grupos celulares que se parecen tanto a un motín o rebelión, que es imposible evitar el uso del término figurativo al describirlos.

Cada célula individual es una vida minúscula, que tiene sus diversas funciones y actividades, tanto mental como físicamente. Las células muestran distintos grados de lo que bien podría llamarse "inteligencia". Tienen sus recuerdos y se benefician de la experiencia. Cooperan con otras células y, a menudo, aparentemente tienen una guerra civil entre ellas. Cualquier fallo por parte de las células, o grupos celulares al hacer su trabajo, da como resultado los síntomas que llamamos "enfermedad".

De acuerdo con el tamaño y la ubicación de la alteración celular, la enfermedad se vuelve local o general.

La enfermedad se cura, ya sea cuando las células rebeldes se ven obligadas a reanudar el funcionamiento normal, o bien cuando se descartan y se destruyen y se reemplazan por nuevas células normales y sanas que realizan las tareas que sus antecesores han abandonado.

Por lo tanto, cualquier método o medio que opere en la dirección de restablecer la función normal de las células o en la dirección de la

estimulación, regulación o eliminación de obstáculos, tiende a producir lo que se denomina una curación.

Y hacia este fin la naturaleza dirige constantemente sus esfuerzos. ***Y la naturaleza es ayudada por las actitudes mentales apropiadas, o retardada por las incorrectas.***

La fe y la expectativa confiada son ayudas maravillosas para la naturaleza en este trabajo, mientras que el miedo y la aprehensión son obstáculos y van en su detrimento.

Descubrimientos recientes han confirmado las opiniones de los pensadores de antaño que identificaron la mente en las células, con una parte de esa maravillosa región de la mente llamada *subconsciente*.

Cada célula tiene una mente en ella que le pertenece, pero las diversas "mentes" de las células tienen filamentos mentales que se conectan entre sí, y todas se conectan con toda la región subconsciente de la mente. ***Por lo tanto, cualquier cosa que afecte a la mente subconsciente debe necesariamente afectar a las propias células, en diversos grados.***

A través de la mente subconsciente, y el sistema nervioso simpático, se producen muchos cambios fisiológicos importantes. Se sabe que concentrar la atención en cualquier parte del cuerpo afecta la circulación de esa parte, y todo estudiante de Sugestión Terapéutica sabe que si el paciente concentra su pensamiento en cualquier órgano junto con la idea de que ese órgano está enfermo, es muy probable que esto sea seguido por síntomas del funcionamiento imperfecto en el órgano en cuestión.

Del mismo modo, el concentrar la atención en un órgano o parte del cuerpo, junto con la idea o pensamiento de que este órgano está siendo fortalecido y estimulado para lograr un funcionamiento adecuado y normal, es muy probable que sea seguido por resultados de acuerdo con esta idea.

Tratar de explicar "por qué" esto es así, nos llevaría al ámbito de la teoría, y aquí nuestras propias opiniones probablemente entrarían en conflicto con las de otros pensadores sobre el tema. Y más importantes que cualquier teoría son los hechos conocidos en este caso – los hechos mencionados anteriormente.

Los fisiólogos interesados en la Sugestión Terapéutica tratan de alejar el tema de la región de la Ciencia Mental, y buscan encontrar su explicación en

la dirección de la “circulación por atención”, que mejora así las partes afectadas.

Algunos hablan, también del aumento del flujo de energía nerviosa hacia la parte afectada, debido a la atención concentrada y la expectativa.

En este sentido, el Dr. Eastman dice:

“Nuestra pregunta es: ¿pueden esas condiciones físicas del cerebro afectar la condición física del estómago?

Sabemos que la condición cerebral que acompaña a la idea de levantar la mano puede afectar la condición de los músculos de nuestro brazo, y llamamos a esto una función voluntaria.

Ahora la pregunta es ¿puede la condición cerebral que acompaña a la idea de revitalizar nuestro estómago, tener algún efecto sobre esa función involuntaria? (Los experimentos con sugestión han demostrado que en algunos casos sí puede, si se continúa lo suficiente.)

Las personas de naturaleza muy sugestiva, por ejemplo, al concentrar su mente en cierta parte del cuerpo, pueden aumentar el flujo de sangre hacia esa parte, aunque se supone que la regulación del flujo sanguíneo es totalmente involuntaria. La acción del corazón, también los movimientos de los órganos digestivos en particular, y de los órganos de eliminación, se ven casi directamente afectados en personas sugestivas por ese cambio en sus cerebros que acompaña a ciertas ideas ... La ciencia ha establecido, entonces, que la sugestión puede afectar en cierta medida a las llamadas funciones involuntarias del cuerpo, pero la extensión o limitación de estos efectos no está determinada de ninguna manera. No se puede determinar científicamente sin años de diligente experimentación y tabulación. Cualquier declaración dogmática sobre un lado u otro de esta cuestión es, por lo tanto, prematura y contraria al espíritu de la ciencia ".

En esta misma línea general, muchos escritores sobre Sugestión Terapéutica han procedido a partir de la posición fundamental de que los efectos curativos resultan del aumento de la circulación y de las corrientes nerviosas, dirigidas a las partes afectadas por la voluntad inconsciente del paciente que se despierta y se dirige por medios de las sugestiones que le han dado. De esta manera, el aparato digestivo debilitado recibe una cantidad adicional de fuerza nerviosa y un aumento de la circulación, y ambos, como admiten todos los fisiólogos, tenderán a estimular y vigorizar la parte en

particular y conducirán a la reanudación del funcionamiento normal. Que la circulación sea así dirigida es incuestionable. Es un axioma de la Sugestión Terapéutica que: "*La circulación sigue la atención*", y una mayor circulación significa un aumento de material nutritivo y reparador.

Si el aumento de la circulación va acompañado de un aumento de la estimulación por las corrientes nerviosas, entonces debe observarse como resultado una mejor condición de la parte u órgano.

Si aceptamos esta explicación como la última palabra en Sugestión Terapéutica, o si la consideramos simplemente como una declaración de los efectos que resultan de causas más elevadas, debemos admitir:

- que la circulación puede ser dirigida por la atención, y,
- que el aumento de la circulación debe resultar en estimulación.

Los experimentos de los laboratorios psicológicos nos han demostrado de manera concluyente que la circulación puede incrementarse en una mano o un pie por simple sugestión. Personalmente, hemos realizado experimentos en los que, por sugestión, la sangre aumentó en una mano y disminuyó en la otra al mismo tiempo, una mano asumiendo un color rojo oscuro, mientras que la otra se ponía pálida.

Este resultado, por supuesto, surgió de la volición inconsciente del paciente, dirigida por las sugestiones dadas y aceptadas por él.

Resultados mucho más sorprendentes son comunes a todos los que experimentan en estas líneas.

Siendo así, podemos ver la fuerza del argumento de quienes afirman que, con este aumento de la circulación en la parte afectada, acompañado de un aumento de la estimulación por corrientes nerviosas dirigidas de la misma manera y al mismo tiempo, las curaciones por Sugestión Terapéutica pueden ser explicadas.

Personalmente, pensamos que la teoría o explicación anterior es simplemente una verdad a medias.

Si bien admitimos libremente que el aumento de la circulación y la fuerza nerviosa están presentes en la curación, creemos que todavía hay más en el proceso.

Al comprender la presencia de *la mente* en cada célula, cada grupo de células y cada parte del cuerpo, pensamos que la mente central actúa sobre

estas "*mentes celulares*", al igual que las sugestiones del exterior actúan sobre la mente subconsciente central.

En otras palabras, *creemos que la mente central superpone a las "mentes celulares" las sugestiones dadas y aceptadas por ella y, por lo tanto, produce actividades de acuerdo con estas sugestiones*.

Para usar una ilustración torpe, supongamos que hay un cuerpo de agua inmóvil en el que el sol brilla—por lo tanto, sólo hay *un* reflejo del sol. Pero si algo mueve el cuerpo de agua de manera que una porción de él se levanta en el aire en forma de miles de gotas, veremos en cada gota el reflejo duplicado. De la misma manera, la única sugestión aceptada por la mente subconsciente se multiplica y reproduce aparentemente en cada célula del cuerpo.

De esta manera, creemos que existe una influencia mental directa sobre las células, independientemente del beneficio del aumento de la circulación y las corrientes nerviosas. De hecho, puede ser posible que el aumento de la circulación y la fuerza nerviosa se dirijan hacia la parte *debido a que las células lo exigen* debido a la actividad que se genera dentro de ellas.

En algunas formas de tratamiento mental parece que se establece un "cortocircuito" directamente entre la mente del *sugerente* y las mentes en las células. En tales casos, las sugestiones se dirigen a las partes afectadas, de una manera peculiar que se describirá en un capítulo posterior.

Algunos afirman que esto no es más que una forma velada de sugestión simple, pero hemos visto resultados obtenidos mediante este método que parecían hacer posible, o probable, la existencia de alguna conexión directa o "cortocircuito", como el que hemos descrito.

No discutiremos este punto, porque las teorías hacen poca diferencia en el trabajo práctico.

Ahora procederemos a considerar los mejores métodos para aplicar Sugestión Terapéutica.

Al aplicar estos métodos, podrás obtener resultados a partir de los cuales puedes deducir tus propias teorías o adoptar las que mejor se ajusten a los hechos del caso.

La larga experiencia nos ha hecho considerar cualquiera y todas las teorías como simples hipótesis de trabajo, para ser puestas en acción.

La teoría final está probablemente aún muy lejos.

13. SUGESTIÓN TERAPÉUTICA.

Los métodos de aplicación de la Sugestión Terapéutica son tan numerosos como sus muchos practicantes, ya que casi todos los practicantes emplean un método o métodos propios, basados en lo que ha aprendido y modificado por su propia experiencia.

Cada practicante tiene algún método favorito que generalmente es una modificación de la de su maestro o maestros, la modificación estando determinada por el resultado de su propia experiencia, su temperamento, su filosofía general de sanación y su entrenamiento anterior. *Pero el principio subyacente es el mismo.*

El practicante que ha recibido una capacitación médica regular es muy apto para moldear sus sugestiones de acuerdo con su práctica anterior, con una tendencia hacia *placebos* o preparaciones inofensivas mezcladas con sugestiones.

Dar al paciente una serie de pastillitas acompañada con la sugestión de que producirán ciertos efectos es una forma muy efectiva de Sugestión, especialmente si el paciente se ha acostumbrado a las drogas y ha sido inoculado con la creencia en los maravillosos poderes de las extrañas decocciones.

De la misma manera, un fluido saborizado, tomado a intervalos de media hora, con la sugestión de que será seguido de ciertos resultados, es un medio fuerte de Sugestión.

Algunos profesionales brindan tratamientos eléctricos acompañados de sólidas sugestiones de que se producirán ciertos cambios físicos y se obtendrán resultados.

Otros emplean manipulaciones, frotamientos y métodos similares, acompañados de una fuerte sugestión.

De hecho, el acompañamiento sugestivo puede ser, y es, empleado en beneficio de casi todas las formas de tratamiento.

El conocimiento de la potencia de la Sugestión le da al médico la clave del efecto de muchos remedios que algunos médicos usan con excelentes resultados, mientras que otros encuentran que no tienen valor.

Una medicina, *más Sugestión*, es una cosa completamente diferente

de la misma medicina, *sin Sugestión*.

Es muy difícil determinar el exacto valor terapéutico de cualquier remedio, a menos que el elemento de la Sugestión en su aplicación sea cuidadosamente sopesado y considerado.

Si el practicante pertenece a cualquiera de los diversos cultos o escuelas metafísicas o de "Nuevo Pensamiento", naturalmente modelará sus sugestiones de acuerdo con sus creencias. Inculcará al paciente ciertas enseñanzas de su escuela, y si el paciente queda impresionado por su seriedad y creencia, se obtiene un excelente efecto terapéutico.

Sin embargo, muchos practicantes metafísicos se oponen vigorosamente a esta idea, pues sostienen que la curación se lleva a cabo gracias a la virtud de sus diversos dogmas, creencias y fórmulas– la prueba de ello siendo aparentemente provista por el número de curaciones obtenidas por ellos.

“Nuestras creencias, dogmas o teorías *deben* ser ciertas", dicen," si no, ¿cómo podríamos obtener estas curaciones maravillosas?"

Esto estaría muy bien, si no fuera por el hecho de que algún otro sanador, con dogmas diametralmente opuestos a los del primero, obtiene curaciones de precisamente la misma naturaleza, y en aproximadamente el mismo porcentaje.

El investigador sin prejuicios se ve obligado a creer que las curaciones resultan, no de ninguna virtud especial que reside en las diversas formas de creencias o teorías metafísicas, sino simplemente porque la fe del paciente y la atención expectante son despertadas por el profesional, y esto causa el despertar y la dirección inconscientes de su propia energía mental.

Cualquier cosa que sirva para inspirar confianza y fe en el paciente, también sirve para dirigir sus fuerzas mentales a la parte afectada provocando una influencia estimulante y la mejora correspondiente.

La fuerza de curación es inherente a la mente del paciente mismo; todo lo que puede hacer el sanador es dirigirla en forma ventajosa.

Algunas formas de curación metafísica se adaptan mejor a ciertos pacientes que otras; pero otros pacientes deben buscar formas que se adapten mejor a su temperamento, prejuicios y entrenamiento. Este hecho es conocido y aceptado por los estudiantes avanzados de Sugestión científica, aunque es discutido por los defensores de las muchas escuelas y cultos.

Es algo muy simple cuando se considera a la luz de la razón. Las escuelas a, b y c tienen dogmas, doctrinas y fórmulas diametralmente opuestas entre sí. Si una tiene razón, las otras deben estar equivocadas. Y si la curación depende de las virtudes de la creencia, la teoría o las fórmulas, entonces, de esto se deduce que sólo la escuela *verdadera* podría obtener resultados.

¿Pero cuáles son los hechos del caso?

Todos los investigadores científicos admiten *que las tres* obtendrán el mismo tipo de curaciones, en los mismos porcentajes, siempre que los profesionales estén igualmente preparados para el trabajo y sean adecuados para el temperamento de los pacientes.

Nadie que haya estudiado el tema negará que Dowie obtuvo muchas curaciones maravillosas, pero ¿quién pensaría en atribuirlas a alguna virtud especial en sus métodos o dogmas?

Fuera de su grupo de seguidores, sus afirmaciones son ridículas. *Sin embargo, el realizó las curaciones*. ¿Por qué? Porque obtuvo un efecto sugestivo debido a la creencia, la confianza y la atención expectante que despertó en sus seguidores.

Los estudiantes de Sugestión que asistieron a muchas de las reuniones de sanación de Dowie vieron un activo empleo de la Sugestión en cada proceso de curación.

Por supuesto, Dowie negó esto y atacó a quienes lo sostenían. Afirmó que fue inspirado por Dios y que Dios sanó a través de él. La sugestión, según él, era obra del diablo, y no era más que una imitación del verdadero método, al igual que los magos egipcios produjeron serpientes imitando las producidas por Moisés.

Dowie afirmó que así como la serpiente de Moisés se había tragado a las demás, Zion también se tragaría a los imitadores. ¡Pero no fue así!

Del mismo modo, los diversos líderes, maestros y practicantes de los diversos cultos, cada uno afirma que su camino es la Verdad, y que todos los demás son imitaciones básicas.

A menudo se les obliga a admitir las curaciones de los sanadores rivales, pero tienen la costumbre de decir: "Oh, bueno, puede *parecer que* curan; pero sus curaciones no durarán, solo la nuestra será permanente"; o bien, "otros pueden *curar*, pero solo nosotros *sanamos*".

En resumen, afirman tener el único artículo real, y que todos los demás son imitadores. Son como el vendedor de ropa de segunda mano de Bowery, que colocó el letrero: "No vayan a mis imitadores para que los engañen. ¡*Vengan a mí!"*

Pero gradualmente, el público está comenzando a despertar a la verdad de que el verdadero poder de curación reside dentro del propio paciente, y que *cualquier* Método que sirva para despertar este poder inherente tenderá hacia la curación.

***El método que es capaz de despertar ese poder al máximo grado, es el mejor método para ese paciente en particular*.**

Cuando se reconozca este hecho, se verá que cada escuela y culto tiene su lugar particular, y puede llegar a ciertas personas como ninguna otra forma podría hacerlo. Reconocer este hecho debería desarmar las facciones y cultos en conflicto y hacer que se vean bien entre sí.

Tenemos necesidad de una mayor tolerancia, amplitud y caridad en los diversos cultos.

Para darte una idea de cómo algunos de los cultos metafísicos emplean Sugestiones veladas en su trabajo de curación, citaremos varios de sus "tratamientos". El estudiante, que ha captado el principio subyacente, no debería tener problemas en descubrir la semilla de la Sugestión en estos "tratamientos".

Estos "tratamientos" no son más que la cápsula, o la pastilla recubierta de azúcar, en la que se oculta el remedio. Pero recuerda siempre que ***mucha gente necesita la cápsula y el recubrimiento de azúcar.*** Se negarían a aceptar la Sugestión *directa*, no disimulada y sin diluir, si esta les fuese ofrecida.

El siguiente tratamiento para el *nerviosismo* es ofrecido por cierto culto:

"El Amor Divino me calienta, me alimenta, me viste y me *sana*".

El paciente es instruido a repetir esto una y otra vez, muchas veces durante el día. Esto está seguramente diseñado para producir un sentimiento de paz y tranquilidad en una persona de fuerte temperamento religioso.

Otro "tratamiento" para los pies adoloridos, utilizado por el mismo culto es el siguiente:

"Mis pies nunca pueden estar cansados ni adoloridos. Dios creó mis pies

perfectos. Recorro el camino de la vida con perfecta facilidad y comodidad. Todos los obstáculos en mi camino se han desvanecido, y mis pies están bañados en un mar de amor puro".

Se instruye al paciente con los pies adoloridos a "colocarse mentalmente en actitud de comprender el poder de las palabras que pronuncia, porque la plenitud de la paz y la armonía en sus pies viene con esta comprensión. Cuanto más frecuentemente se use esta medicina espiritual, más pronto llegará la manifestación de una salud perfecta".

Sin duda, esta es una sugestión tranquilizadora y relajante.

Ten en cuenta el elemento de *repetición*.

La siguiente "*afirmación de sanación*" fue utilizada por cierto culto en sus reuniones regulares, con la congregación repitiendo las palabras después del líder:

"Con reverente reconocimiento de mi derecho de nacimiento, reclamo mi filiación con el Todopoderoso. Estoy libre de enfermedad y desórdenes. Estoy en armonía con mi Fuente. La Salud Infinita se manifiesta en mí. La Sustancia Infinita es mi provisión constante. La Vida Infinita me llena y me fortalece. La Inteligencia Infinita me ilumina y dirige. El Amor Infinito me rodea y me protege. El Poder Infinito me sostiene y me apoya. Ya no soy esclavo. Tengo la libertad de los Hijos de Dios. Con todo lo que hay en mí, me regocijo y doy gracias. Dios y los hombres son el todo en todo, ahora y por siempre ".

Se puede ver que la "afirmación" anterior, declarada lenta y solemnemente, acompañada por el ambiente religioso, fue diseñada para traer alivio mental y físico. *Pero aun así es sugestión.*

El siguiente "tratamiento" se ha utilizado para aliviar el estreñimiento y la menstruación tardía en uno de los cultos:

"Todos los canales naturales de mi cuerpo están abiertos y libres. La sustancia de mi cuerpo es buena."

El siguiente "tratamiento" para la buena salud en general es usado por uno de los cultos:

"Lo que es verdad de Dios es verdad del ser humano. Dios es el Todo, y siempre está en un estado de totalidad. Yo, el ser humano de Dios, siempre estoy completo, como el Uno-Todo. Ninguna falsa creencia me rodea o me

limita. Ninguna sombra oscurece mi visión mental. Mi cuerpo es un cuerpo celestial, y mis ojos contemplan la gloria de Dios en todas las cosas visibles. Estoy bien, y tengo provisión, gracias a Dios, y nada puede hacerme pensar de otra manera”.

El estudiante de la Sugestión reconoce y admite el efecto de sugestiones similares sobre aquellos cuyo temperamento los inclina hacia esta forma de tratamiento.

El hecho de la curación se entiende y se admite, mientras que la teoría también se entiende.

El Movimiento Emmanuel utiliza "tratamientos" similares, pero a diferencia de los cultos y las escuelas metafísicas, o muchos de ellos, admite libremente la naturaleza de la fuerza utilizada. Reconoce la Sugestión, en lugar de negarla. Dice, en forma práctica, “El poder curativo es inherente al paciente; la Sugestión es el método para usar ese poder; y nuestros tratamientos están entre las mejores maneras de despertar ese poder".

Otros cultos y escuelas persiguen el radical método de instruir al paciente para que *niegue absolutamente* la existencia de la enfermedad, el dolor o el trastorno. La teoría es que como Dios es bueno y todas las cosas provienen de Dios, por lo tanto, todo lo que *no* es bueno no puede venir de Dios y, por lo tanto, debe ser una falsa creencia o ilusión.

El "tratamiento" consiste en negar o repudiar la "falsa creencia", el "error" o la "afirmación" de la mente mortal.

Sin entrar en una discusión de los puntos metafísicos o teológicos mencionados, el estudiante de Sugestión ve que estas "negaciones" del problema, y las "afirmaciones" de salud e integridad, deben ejercer un poderoso efecto sugestivo sobre el paciente que cree. El miedo se elimina, tomando su lugar la esperanza. Estos tratamientos tienen un valor bien reconocido en la categoría de Sugestión, a pesar de las teorías y concepciones dogmáticas de los cultos y escuelas que los emplean.

El estudiante de Sugestión percibe, muy pronto, que todo lo que tiende a producir una actitud mental optimista y esperanzadora, en lugar de un estado mental de miedo, pesimismo y desesperación, tiene un valor terapéutico decidido en la línea de la Sugestión.

El miedo es un estado mental negativo y se reconoce como un poderoso

depresor de las actividades físicas. La esperanza es muy positiva, y es un poderoso estimulante de las actividades físicas. La expectativa confiada es un estado mental que conduce a una manifestación de la condición física deseada y esperada. Cualquier sistema de *materia médica*, metafísica o religión, que es capaz de dejar entrar la luz de la esperanza, el optimismo y la expectativa confiada del bien, y que, por lo tanto, elimina la oscuridad del miedo, el pesimismo y la expectativa confiada del mal, ocupa un lugar importante en la categoría de Sugestión Terapéutica, no importa con qué nombre pueda enmascararse, o sobre qué teorías, creencias, dogmas o ideas pueda apoyarse. Su valor pragmático lo determina el: "¿Qué hace, cómo funciona, cómo pone el bien en acción?

14. TRATAMIENTOS SUGESTIVOS.

En contraste con los practicantes de Sugestión Terapéutica que dan sus sugestiones bajo las formas y métodos de los diversos cultos metafísicos, por un lado, y aquellos que dan "sugestiones veladas" en forma de *placebos*, drogas inofensivas, etc., existe por otra parte un número grande y en constante aumento de practicantes que se limitan a la práctica de la Sugestión Terapéutica, pura y simple.

Si bien los diversos métodos para aplicar la Sugestión varían de acuerdo con las opiniones respectivas del profesional, aún se encuentra una base general de aplicación subyacente en todos estos casos.

Ahora te pediremos considerar el método general de tratamiento sugestivo seguido por esta escuela de sanación.

En primer lugar, el profesional de la Sugestión Terapéutica pura y simple, no intenta "negar" la existencia de la enfermedad o trastorno. Tampoco afirma que la curación se deba a ningún poder o creencia metafísica. Por el contrario, basa su tratamiento en las leyes reconocidas de la psicología y la fisiología.

Primero se esfuerza por diagnosticar la causa del problema: no los síntomas, sino la *causa*.

Cumplido este paso, se esfuerza por ganarse la confianza del paciente mediante una conversación cuidadosa.

Luego dirige sus sugestiones de tal manera que se logre un retorno del funcionamiento normal de las células, órganos y partes del paciente.

Para lo anterior, forma la imagen mental del *individuo sano*, y se esfuerza por elevar al paciente a ese ideal. En lugar de estudiar condiciones de enfermedad, estudia condiciones de salud normal y luego trata de llevar al paciente a ese estándar mediante una línea de Sugestión adecuada.

Este proceso no es tan complejo como podría parecer al principio, ya que, como regla, la condición anormal ha sido causada por la desatención de algunas de las reglas y leyes de la vida y el pensamiento normales.

Estos malos hábitos de vida y pensamiento pueden ser corregidos mediante sugestiones firmes y repetidas en el sentido de que el paciente actuará y pensará de otra manera. En la mayoría de los casos que buscan un

tratamiento sugestivo, se encontrará una condición crónica de nutrición, digestión, asimilación y eliminación imperfectas. Esta condición se manifiesta en mala circulación, digestión débil, nerviosismo, estreñimiento y un estado de salud general deteriorado. Estos casos se denominan "casos típicos" que requieren esta forma de tratamiento.

El paciente, como regla, tiene un "estómago débil", manos y pies fríos, mala circulación, nerviosismo y está más o menos estreñido. Si la paciente es mujer, también es propensa a tener problemas menstruales.

Para aliviar esta condición, el profesional dirige su sugestión directamente hacia el inicio de hábitos de vida correctos, y de este modo golpea el corazón de la causa original del problema.

Tal vez la mejor manera de explicártelo es con un resumen general del tratamiento de un "caso típico" de este tipo, por parte de un profesional en Sugestión Terapéutica:

El tratamiento comienza con un examen cuidadoso de la condición del paciente; se estudia la historia del caso, los síntomas generales, etc.

Hecho esto, el médico le dice al paciente que no debe pensar en la historia pasada ni en los síntomas, pues ha llegado el momento de tomar caminos separados, de "olvidar" los viejos problemas y dejarlos atrás.

Luego le informa al paciente que debe permitir que las sugestiones se profundicen en su mente subconsciente, para que echen raíces allí y luego se manifiesten en condiciones físicas.

Haciendo que el paciente adopte una posición de descanso y calma, comienza a darle sugestiones, en un tono firme, tranquilo pero positivo, con repetición frecuente de los puntos más vitales.

Lo siguiente dará una idea general de tal tratamiento:

“Ahora estás descansando, en silencio y con calma, con la mente abierta a la afluencia de sugestiones sólidas y útiles, que te llevarán gradual y seguramente a una condición saludable. Estas sugestiones llevarán tus células y órganos corporales a una condición normal y saludable, en la cual podrán hacer el trabajo que la Naturaleza deseaba que hicieran —y lo *harán*, — lo *harán*.

En primer lugar, haremos que tu estómago trabaje adecuadamente y digiera los alimentos que se colocan en él para nutrir el cuerpo, y que los

asimile y distribuya en forma de sangre buena y rica a cada parte de tu cuerpo —a cada parte de tu cuerpo —, para que hagan el trabajo de mejorarte y de llevarte a tener una salud fuerte y vigorosa.

Has desechado todo temor, y de ahora en adelante esperarás con confianza y expectativa el regreso de tu salud. Verás cómo regresa tu apetito por alimentos nutritivos; verás cómo regresa un hambre normal y saludable a partir de este momento. Comenzarás a desear alimentos nutritivos y dicha comida será bien procesada por tus órganos digestivos. Masticarás tu comida completa y lentamente, obteniendo así cada partícula de alimento, y haciéndolo fácilmente digerible —de ahora en adelante, masticarás tu comida exhaustivamente. Tu saliva preparará tu comida para el estómago, por lo tanto, masticarás bien cada bocado de comida que comas en el futuro— cada bocado será masticado de aquí en adelante.

Así lo prepararás para la acción de los jugos gástricos que fluirán libremente en tu estómago, a partir de ahora, y que digerirán a fondo cada partícula de la comida buena y nutritiva por la cual ya estás empezando a sentir hambre.

Tu estómago es fuerte, fuerte, fuerte —es fuerte y capaz de procesar la comida buena y nutritiva que le darás en el futuro, porque sentirás hambre de esta comida.

El estómago digerirá este alimento a fondo, y su nutrición se asimilará completamente y se convertirá en sangre buena, rica y roja, que se transportará a todas las partes de tu cuerpo—a todas las partes de tu cuerpo— para que desarrolles— para que desarrolles salud y fuerza

“El cuerpo se desarrolla a partir de la nutrición obtenida de una comida buena y saludable, por la que ahora sientes hambre y que digerirás fácilmente.

A partir de hoy, comerás y digerirás como una persona normal y saludable, ya que tú *eres* esa persona normal y saludable de ahora en adelante. Aumentarás en salud y fuerza cada día, de ahora en adelante.

Beberás una cantidad suficiente de líquidos todos los días, ya que la Naturaleza requiere estos líquidos para proporcionar los diversos líquidos del sistema (la sangre, los jugos gástricos y la bilis), todo esto significa que debes aumentar tus líquidos. Aumentarás ese consumo de líquidos hasta beber casi dos cuartos de galón de agua cada veinticuatro horas: esta es la cantidad

normal para el hombre o la mujer sanos, y pronto aprenderás a *querer* esta cantidad.

También comenzarás a respirar, haciendo varias aspiraciones profundas cada pocas horas. El aire proporciona oxígeno que vigoriza y purifica la sangre a medida que pasa a través de los pulmones. Verás que esta respiración profunda te hará sentir fuerte y vigoroso.

Verás que comenzarás a interesarte por la vida, y querrás caminar en el aire fresco como la Naturaleza quería que hicieras. Verás que el aumento de líquidos tenderá a restablecer el movimiento normal de los intestinos y, a partir de ahora, serás regular y natural en este respecto.

Tus nervios crecerán fuertes y te sentirás joven, vigoroso y lleno de vida.

En resumen, de ahora en adelante, comenzarás a convertirte de manera constante y segura en *un* ser *humano sano*, como el que la Naturaleza pretende que seas. Este es tu derecho de nacimiento, y ahora vas a reclamarlo como tuyo. La salud es el estado natural, y serás natural de ahora en adelante. Desecharás toda preocupación y temor, y de ahora en adelante te convertirás en una persona saludable, alegre, brillante y feliz ".

En el caso de una paciente, las sugestiones también incluyen el funcionamiento normal de los órganos propios del sexo femenino.

En caso de problemas especiales, también se dan las sugestiones adecuadas, pero en todos los casos se incluyen las sugestiones fundamentales, ya que la restauración del funcionamiento normal natural de todo el cuerpo depende de la salud perfecta, sin importar cuál sea la dolencia en especial.

Al leer el “tratamiento típico” anterior, el lector notará el hecho de que todas estas sugestiones están dirigidas hacia las condiciones *que se desean*, en lugar de dirigirse hacia la erradicación de las indeseables. Esto está de acuerdo con los principios fundamentales de la Nueva Psicología, que sostienen que las condiciones negativas son mejor erradicadas mediante el cultivo de las positivas.

La salud es positiva, la enfermedad es negativa: al acumular lo positivo, lo negativo desaparece.

La enfermedad *no es una cosa*—es meramente la negación de la salud. La enfermedad es como la oscuridad, mientras que la salud es como la luz: enciende la luz y la oscuridad habrá desaparecido.

Esta es la única gran característica distintiva de la Sugestión Terapéutica: mira hacia las condiciones saludables, en lugar de hacia las condiciones enfermas.

Al mantener tus ojos y pensamientos fijos en las condiciones positivas, tiendes a disipar las negativas.

El practicante de la Sugestión Terapéutica estudia *al ser humano sano*, no al enfermo.

Su mente está siempre llena de pensamientos de salud, y se esfuerza por establecer una imagen mental correspondiente en la mente de sus pacientes. Constantemente se niega a siquiera *hablar* enfermedad, su charla está siempre en la línea de la salud.

Es lo normal lo que lo atrae, no lo anormal. Esto en sí mismo es un gran paso adelante en la práctica de todos y cada uno de los métodos de curación y, sin duda, será la "actitud mental" de los practicantes de todas las escuelas en el futuro.

Por supuesto, es imposible dar instrucciones detalladas para el tratamiento en un libro de este tipo, ya que esto sería ajeno a su propósito general. Sin embargo, aquí te proporcionamos los fundamentos del mejor tratamiento general en la línea de Sugestión Terapéutica: puedes alterarlos, agregarlos, cambiarlos o modificarlos para cumplir con los requisitos de una variedad de casos.

El punto principal que debes recordar es que la confianza genera poder y que tus sugestiones siempre deben dirigirse según las líneas exactas del cambio físico que deseas producir.

Cuando deseas que un niño se siente, le pides que lo haga; sigue el mismo plan para “hablarle” a los órganos, células o partes del cuerpo.

En conexión con esto, lee el siguiente capítulo.

15. "EL NUEVO MÉTODO".

Además de los métodos de aplicación de Sugestión Terapéutica mencionados en los capítulos anteriores, en los que las células, órganos y partes del cuerpo se alcanzan a través de la mente subconsciente general del paciente, existe otra forma en la que las sugestiones se dirigen de inmediato a las propias células.

Este método está lejos de ser favorecido por la mayoría de las autoridades sobre el tema, y está abierto a la objeción de no ser más que una "sugestión velada" en la cual la aplicación directa aparente es una forma extravagante de despertar las actividades de las células a través del subconsciente; pero ha atraído gran atención de numerosos y serios experimentadores que han obtenido resultados muy satisfactorios a través de ella y, por lo tanto, merece una consideración respetuosa.

La teoría subyacente de este método directo de aplicación de sugestión a las células y órganos, se basa en la siguiente hipótesis general de trabajo:

"Existe la mente en las células y las partes u órganos, y dicha "mente" es capaz de tomar conciencia del deseo, la voluntad o las imágenes mentales (o como sea que lo llamemos) en la mente de la persona que da las sugestiones."

En otras palabras, las células o partes pueden ser "conscientes" del estado de ánimo del sugerente. No es necesario permitirse ninguna teoría o creencia metafísica especial con respecto a la naturaleza de estas "*mentes de las células*", para practicar esta forma de curación. Es suficiente para el propósito contentarse con la idea pragmática de que "funciona", es decir, que la aplicación del método en cuestión tiende a despertar las células, órganos o partes a una actividad renovada y a un funcionamiento normal.

Si bien el efecto de este método de Sugestión se ve incrementado por el uso de palabras, no es necesario suponer que las células u órganos "entienden" las palabras, es probable que las palabras sirvan simplemente para intensificar el estado mental del sugerente y para permitirle concentrar su mente en su trabajo.

Pero cualquiera que sea la explicación del método o los medios por los cuales las células, órganos o partes se vuelven "conscientes" de las

intenciones y los deseos del sugerente, los experimentos parecen mostrar que sí *lo hacen*, y responden a ellos en diversos grados.

Además, las células, los órganos y las partes parecen ser capaces de ser entrenados para comprender las sugestiones y responder a ellas en mayor medida.

Al renunciar a todas las teorías o "explicaciones", se puede decir que las células, órganos y partes del cuerpo *actúan como si estuvieran conscientes.* del tratamiento que se les da, y de las sugestiones que se les dirigen.

Si asumimos que existe un canal directo de comunicación entre la mente del sugerente y las células, órganos o partes; o si nos apoyamos en la idea de que el canal es realmente a través del subconsciente en general y que las sugestiones directas operan simplemente como un método sorprendente para aplicar la Sugestión a través de los canales ordinarios, el hecho es que al dar y tomar estos tratamientos se pueden obtener excelentes resultados, suponiendo, incluso condicionalmente, que las células, órganos o partes son "entidades" capaces de comprender las sugestiones y responder a ellas.

Y, cualquiera que sean los detalles de la verdadera razón del proceso, el hecho general sigue siendo que hay *mente* en las células, órganos y partes, que de algún modo es *despertada* y que responde a la influencia sugestiva.

El método de aplicación de esta forma de Sugestión es la simplicidad misma. Todo lo que se necesita es que el sugerente despierte la atención de las células y luego las trate como si fuesen entidades. Estas células o entidades orgánicas varían en el grado de "inteligencia", no solo en lo que se refiere a las diferencias entre la personalidad de sus dueños, sino también en cuanto a las diferencias en sí mismas. Las células en el hígado difieren de las células en el corazón o el estómago, por ejemplo.

Estas mentes celulares se parecen a las mentes de los niños —de hecho, niños muy pequeños. Debe hacerse algo para llamar su atención y luego para mantener su interés. Una vez hecho esto, se les debe "hablar" con autoridad y firmeza, con constantes repeticiones e insistencia. Se les debe decir qué hacer, y deben ser puestas a trabajar por medio de órdenes y demandas insistentes.

El practicante exitoso de esta forma de Sugestión debe poseer y mostrar muchas de las características del maestro de escuela exitoso en los grados inferiores.

En un trabajo anterior sobre este tema, dijimos: "La forma de llegar a la mente en las células, grupos celulares, ganglios, órganos, nervios, partes, etc., del cuerpo, es *dirigirse directamente a ellos simplemente como lo harías con una persona*. Debes pensar en la mente en la parte afectada, como una 'persona' que se está portando mal. Debes discutir, argumentar, persuadir, ordenar o 'conducir' a la 'persona' que reside en el órgano, tal como lo harías con diferentes individuos. A veces, persuadir es mucho mejor que conducir, y otras veces es necesario el método de más fuerza, más contundente, como veremos.

Puedes hablar a la mente en el órgano en voz alta, o puedes hablar mentalmente (y esta es la mejor manera de tratar a los demás). Dile a la mente celular lo que esperas de ella, exactamente lo que pretendes que haga, lo que es correcto que haga, etc. *Y obedecerá*."

En esta declaración se encuentra la esencia de este método de aplicación de Sugestiones. El resto es simplemente una cuestión de detalle.

En esta forma de tratamiento, muchos practicantes comienzan por usar las manos para tocar ligeramente o con fuerza el órgano o parte afectada, lo que parece despertar algo parecido a la atención. Esto parece ser particularmente necesario al principio hasta que las células se "acostumbren a ti". La idea parece ser similar a la que se pone en práctica cuando tocamos a alguien en el brazo o el hombro, para atraer su atención de las muchas cosas y sonidos a su alrededor. Es como si tocáramos el órgano, diciendo: “¡Oye, tú! ¡Despierta! ¡Escúchame!” de manera firme y autoritaria. Es como el golpe del martillo en el podio del orador en el Congreso, o el toque del gong del maestro en la escuela, o el comando militar de “¡Atención!”. Funciona exactamente de la misma manera, y de la misma manera se nota como la parte del órgano o las células adquieren el hábito de poner atención después de algunos tratamientos.

Personalmente, opinamos que el uso de las manos en ciertas formas de tratamiento tiene un efecto similar, y que gran parte de los detalles posteriores de estos diversos tratamientos manuales actúan en las líneas de la sugestión.

Después de haber despertado la atención de la célula, órgano o parte, el sugerente procede a "hablar con ella", utilizando fuertes sugestiones.

Citando nuestro trabajo anterior: “Una forma simple y sencilla de

administrar este tratamiento es despertar la atención de la mente en la célula, órgano o parte, como se indicó anteriormente, y luego proceder a sermonearla mentalmente, llamándola por su nombre, por ejemplo: '¡Oye, estómago!' o '¡Oye, tú, Hígado!' etc. No sonrías ante este consejo, solo pruébalo y dejarás de sonreír.

Luego continúa y dile a la Mente del órgano lo que le dirías si fuera una personalidad real, una mente infantil, por ejemplo.

Pronto descubrirás cuán rápido reacciona a tus palabras la mente del órgano y actúa según tus sugestiones u órdenes. Sigue la ley de la Sugestión para dar estos tratamientos a las mentes de los órganos, es decir, recuerda las fases sugerentes de Repetición, Solicitud u Orden Autoritaria, etc. No tengas miedo, comienza a decirle a la Mente del Órgano *lo que piensas*, y te obedecerá ...

No hay formas fijas de tratamiento en este sentido. Debes adquirir el *'don*' mediante la práctica. Las palabras apropiadas se te sugerirán. Lo que debes es saber lo que quieres que se haga y luego ordenarle a la mente del órgano que haga eso; utilizando las mismas palabras que usarías para hablar con una persona real en lugar del órgano. Pronto dominarás este arte, con un poco de práctica. Aquellos que han tratado a un gran número de personas de esta manera me han dicho que la mente en los órganos y partes parece reconocer instintivamente el poder del sanador sobre ella. Del mismo modo que un caballo o un perro reconocerá a quienes están acostumbrados a manejar animales de su clase, estas mentes orgánicas reconocerán a su amo en alguien que ha practicado el arte de curar de esta manera".

Todos los que han practicado esta forma de Sanación Sugestiva, dan testimonio del hecho de que hay grandes diferencias en los grados de "inteligencia" en los diversos órganos, y también grandes diferencias en la "*naturaleza o disposición*" de los diversos órganos.

Por ejemplo, se ha determinado que el corazón es bastante "inteligente" y susceptible a sugestiones razonables, estímulos y control. El hígado, por el contrario, siempre es una entidad pesada, lenta, terca, y obstinada, que cede solo ante órdenes y dirección agudas y vigorosas.

Como una persona nos dijo una vez: "El hígado es una mula, y debe ser tratado como tal", y estamos de acuerdo perfectamente con esta afirmación. Hay tanta diferencia entre un caballo enérgico y una mula terca, como entre

el corazón y el hígado. En consecuencia, el tratamiento aplicado a estas partes debe ser diferente. El uno solo necesita un poco de palmaditas y sugerencias, mientras que el otro necesita "bastón".

El estómago ocupa una posición intermedia, posiblemente la posición de un caballo de tiro. Cuando no ha sido maltratado con mucha comida y exceso de trabajo, el estómago es un órgano fiel y trabajador. Tiene la tendencia a asustarse ante las sugestiones adversas y se debilita por el miedo. Pero este método de tratamiento puede alentarlo y restablecerlo a su funcionamiento normal. Responde a la confianza, aliento y tranquilidad, y tiene el deseo de realizar las tareas que se esperan de él, si se le quita el miedo. Una cosa peculiar acerca del estómago es que parece que le gusta que lo "feliciten" o lo "adulen", que le digan que es "un estómago muy bueno" y qué puede hacer su trabajo muy bien; y cuánto confías en que funcione bien para ti; y ¡vaya! procede a cumplir con lo que le pides para justificar tus elogios y alabanzas.

Los nervios responden fácilmente a esta forma de tratamiento, a lo largo de suaves líneas de persuasión. La circulación de la sangre puede aumentar en ciertas partes, o restringirse, de esta manera. Así, la sangre puede ser distribuida por todo el cuerpo, creando un brillo agradable; o se puede alejar de una cabeza adolorida, o de una frente febril.

Los intestinos responden fácilmente a un tratamiento firme y amable, en el que se les dice que se muevan con regularidad; conviene *designar* un momento específico en el que espera que establezcan un hábito regular, *en cuyo caso, asegúrate de mantener tu cita con ellos, y de darles la oportunidad*.

Los órganos propios de las mujeres responderán fácilmente a esta forma de tratamiento. La menstruación regular a menudo se ha reestablecido mediante tratamientos de este tipo, administrado el mes anterior, y manteniéndolo todos los días hasta lograr el período regular. En este caso el fijar una fecha es un detalle importante. Las sugestiones de "*Firme, ahora, firme y fuerte*" han aliviado muchos casos de debilidad del útero. La menstruación profusa ha cedido a las órdenes de '*lentamente, tranquilamente; fácil; no con demasiado flujo*', etc.

El método considerado en este capítulo puede aplicarse ya sea siguiendo la sugestión ordinaria que una persona le da a otra; o en la línea de la Autosugestión o el auto tratamiento, en el que las sugestiones las da la propia

persona directamente a las mentes de las células, órganos o partes, como si se tratara a otra persona.

Parte III
Autosugestión

16. AUTOSUGESTIÓN.

Por "Autosugestión" se entiende la aplicación de los principios de Sugestión *por uno mismo sobre uno mismo*.

En Autosugestión el individuo desempeña el doble papel de sugerente y sugerido o receptor, respectivamente. En todos los demás aspectos, es exactamente lo mismo que la Sugestión en sus fases generales. En la Autosugestión podemos encontrar la Sugestión por Impresión, la Sugestión de Inducción, la Sugestión por Asociación, que se encuentran en las fases ordinarias de la Sugestión.

En la Autosugestión se pueden observar las cinco fases de Sugestión, a saber:

Sugestión por Autoridad,

Sugestión por Asociación,

Sugestión por Hábito,

Sugestión por Repetición y;

Sugestión por Imitación.

Puede parecer extraño pensar que uno se sugiera a sí mismo "con autoridad", pero es cierto que si uno usa la autoridad de su voluntad, puede inculcar en su subconsciente las sugestiones que desee colocar allí y, por lo tanto, *cambiar completamente su carácter*, o desarrollar las cualidades que desee. De la misma manera, puede forzar asociaciones en su mente por Sugestión, y así producir el mismo efecto sobre sí que aquellos producidos por Sugestiones por Asociación externas.

Uno puede sugerir hábitos de pensamiento, acción y sentimiento sobre sí

mismo, tan verdaderamente como los hábitos pueden ser inducidos por sugestiones externas.

En cuanto a la Sugestión por Repetición, esta fase de Sugestión juega un papel importante en la Autosugestión. Incluso la Sugestión por Imitación desempeña su papel en la Autosugestión, ya que uno puede sugerirse a sí mismo que imitará a los demás; los emulará; se modelará o creará un patrón siguiendo el de ellos si así lo desea.

En definitiva, en la Autosugestión tenemos la Sugestión en todas sus muchas fases y formas, la única diferencia es que el individuo se da las sugestiones a sí mismo, en lugar de recibirlas de fuentes externas.

El estudio de la Autosugestión es realmente el estudio de la Sugestión. Aquellas autoridades en La Nueva Psicología que analizan las cosas hasta sus elementos finales, sostienen correctamente que el principio activo de toda Sugestión es en realidad una Autosugestión. Es decir, que la fuerza activa manifestada en la Sugestión, realmente es llamada o activada por el propio individuo, generalmente de manera involuntaria.

Cuando aceptamos una sugestión externa, permitimos que pase los portales de nuestra razón y juicio al taller de nuestra voluntad, para poner en movimiento la maquinaria de nuestra mente. Permitimos que nuestra razón y juicio descuiden su deber y, por lo tanto, admitan extraños indeseables en nuestro taller mental.

En la Autosugestión, según se aplica generalmente el término, seleccionamos y escogemos voluntariamente las sugestiones que deseamos impresionarnos, y agregamos a su efecto mediante la repetición y la atención.

Pero tanto en la Sugestión como en la Autosugestión, el principio empleado es precisamente el mismo. El poder está enteramente dentro de la mente de la persona, aunque puede requerir la ayuda de alguna persona externa para que lo haga efectivo.

El *Sugerente* aleja el miedo e inspira confianza y atención expectante, y luego dirige y manipula la voluntad del paciente hacia la realización de la curación física. O usa la Sugestión en una o más de sus fases, para inducir a la persona a aceptar y creer lo que dice o hace, y por lo tanto obtiene el mismo efecto que si la persona hubiese "razonado el asunto" y lo hubiese impresionado en su propia mente.

La sugestión externa es el uso por parte de otro de las herramientas y maquinaria mentales de uno; mientras que la Autosugestión es el uso de las mismas herramientas y maquinaria por uno mismo.

Es difícil trazar una línea divisoria entre el fenómeno de la Sugestión y el de la Autosugestión: se mezclan entre sí en muchos grados sutiles. Por ejemplo, uno puede recibir una impresión desde el exterior —una impresión que es el efecto de una sugestión externa— y, al ser impresionado por ella, puede pensar en ello, pensar y sentir al respecto, de modo que la idea tome firme control.

Hasta este punto es Sugestión en su fase general.

Pero luego se repite la sugestión a sí mismo, tanto íntimamente como en la conversación con otros, hasta que deja una impresión mucho más profunda que la causada por la impresión original.

Este efecto secundario es la Autosugestión, por supuesto.

Hay otra forma de Autosugestión que es ignorada por muchas de las autoridades. Nos referimos a los casos de Auto Sugestiones involuntarias: casos en los que la persona imprime sugestiones sobre sí misma sin la intención de hacerlo.

Podemos ilustrar esta última fase mencionada con el relato del hombre que cuenta su "historia de pesca" tan a menudo que llega a creérsela él mismo. Aunque la historia puede haber tenido poca base, de hecho, su repetición constante y ferviente con la intención de impresionarla sobre los demás, actúa como una Autosugestión repetida que se impacta en su mente subconsciente hasta que se convierte en un elemento fijo allí.

Todos los que lean estas palabras podrán recordar casos de este tipo en su propia experiencia.

La forma mencionada de Autosugestión encuentra una ilustración en el caso de muchas personas cuya negocio o profesión las encuentra comprometidas en la explotación de ciertos sofismas o verdades a medias, que ellos al principio saben que son tales.

Sin embargo, con el tiempo, se convierten en verdades reales para ellas por medio de la Autosugestión y caen víctimas de su propio poder sugestivo.

Hay muchos casos de charlatanes e impostores religiosos que finalmente caen víctimas de sus propias sugestiones, llegando a creerse en realidad los

cuentos que inventaron para impresionar a otros.

Conocemos personalmente un caso del propietario de una célebre medicina que pretendía curar el nerviosismo, y quien escribió sus propios alarmantes anuncios en los que afirmaba que prácticamente todo era síntoma de "nerviosismo". Finalmente, terminó por caer víctima de su propia imaginación sugestiva y se convirtió en hipocondríaco, lleno del temor a todo tipo de "síntomas", poseído por la idea de que era manojo de nervios.

Creemos que un célebre impostor religioso -ya fallecido-, cayó víctima de sus propias pretensiones de inspiración y poder divinos, y esto le desequilibró mentalmente. De hecho, es un hecho común y bien conocido en la historia de las "nuevas religiones" que muchos de los líderes de tales movimientos se desequilibran mentalmente por la constante repetición de sus relatos de "inspiración", "guía divina especial" y todo eso.

Los escritores de temas especiales a menudo tienen que luchar mucho para evitar ser superados por las Auto Sugestiones facilitadas por sus constantes afirmaciones de ciertas cosas especiales.

Los expertos en locura frecuentemente se vuelven locos.

Los que escriben sobre ciertas enfermedades a menudo se ven afectados por sus propias afirmaciones repetidas constantemente.

Los vendedores se impresionan con las historias que cuentan sobre los artículos que venden, al punto de que, si cambian de empleador, las antiguas Autosugestiones son muy difíciles de superar.

El fanatismo y la intolerancia surgen a menudo de la afirmación o declaración constante a otras personas de ciertas creencias, lo cual actúa como Autosugestión.

En resumen, lo que nos repetimos constantemente, y lo repetimos a otros, tiende a convertirse en una impresión fija en nuestra mente, difícil de erradicar y, a menudo, nos influye en gran medida.

Siendo este el caso, deberíamos evitar influirnos con cosas indeseables, y siempre deberíamos tratar de impresionarnos con cualidades deseables.

Tenemos el poder de la elección inteligente en este asunto: no hay excusa para no usarlo correctamente.

Muchas de las curaciones reivindicadas por Sugestión en sus muchas formas, se deben realmente a la Autosugestión del paciente, pura y simple.

Por supuesto, *todas* las curaciones mentales tienen el elemento de Autosugestión ampliamente evidenciado, pero en algunos casos podemos decir que la Autosugestión hace *todo* el trabajo.

Por ejemplo, con frecuencia escuchamos los relatos de los sanadores mentales, sobre casos en que los pacientes les escribieron para que les dieran “tratamiento en ausencia o remoto”, y obtuvieron resultados incluso antes de que el sanador hubiese recibido la carta solicitando el tratamiento.

Dejando completamente fuera de la cuestión toda discusión acerca de las virtudes, los méritos y la explicación de los "tratamientos en ausencia", se debe admitir que en los casos mencionados *no hubo absolutamente ningún "tratamiento en ausencia"*, y que todo el beneficio surgió de la Autosugestión del paciente.

En un caso, el sanador dice que la carta original del paciente estaba mal dirigida y se desvió, y que lo primero que el sanador supo del asunto fue cuando recibió una segunda carta, un mes más tarde, en la que el paciente declaró el maravilloso efecto de los "tratamientos de ese mes" que ella suponía que estaba recibiendo.

La curación no fue imaginaria, ya que la investigación reveló que los médicos sostenían que existía una afección crónica incurable, y que la paciente había recuperado perfectamente la salud.

Por supuesto, hemos oído hablar de "explicaciones" a estas curaciones, en el sentido de que de alguna manera la "mente subjetiva" del paciente buscó la "mente subjetiva" del sanador en el éter, y allí recibió el "tratamiento".

Esto puede ser verdad, no podemos probar que no lo sea; pero la Autosugestión ofrece una explicación mucho más simple.

Si la paciente hubiese depositado su fe en los huesos de Santa Ana u otro objeto, en la misma medida en que creía en el sanador, habría recibido el mismo resultado: toda la experiencia y la investigación lo demuestran. Estos casos llevan todas las evidencias de ser casos de Autosugestión.

A este respecto, podemos agregar que el recital de estos casos, y la "reunión de mentes subjetivas" en el éter, ha perjudicado el negocio de ciertos "sanadores en ausencia", ya que sus pacientes, al pensar que pueden recibir este "tratamiento de mente subjetiva" sin pagar por él de la manera habitual, ya no le escriben a los sanadores, sino que simplemente hacen la

"conexión en el éter" y reciben el tratamiento (?) de forma gratuita y sin el conocimiento de los sanadores. Sin duda, este es un caso de "intervención" psíquica no autorizada ¡que los sanadores deberían denunciar a las autoridades…!

El estudiante de Autosugestión, al hacer un análisis profundo de todas estas cosas maravillosas, comprende que son muy simples y que descansan sobre la base firme de la psicología pura.

Y en la misma categoría se pueden ubicar los casos extraños que el público burlón descartaría como “solo imaginación”.

La Autosugestión es una fuerza potente, que causa un gran daño a las personas que la usan mal o que la usan de manera ignorante; pero que es igualmente poderosa para el bien cuando se emplea de manera correcta e inteligente. Es un instrumento o herramienta mental muy valiosa, con la que podemos hacer de nosotros lo que queremos.

Está muy cerca del corazón de la Nueva Psicología.

17. AUTOIMPRESIÓN.

Como hemos dicho en el capítulo anterior, la persona que practica la Autosugestión es tanto la emisora de la sugestión, o *sugerente*, como la receptora de la sugestión o “sugestionada”.

Desempeña una doble función, a saber,

(1) la parte del maestro o enseñante; y

(2) la parte del alumno o pupilo.

La Autosugestión podría llamarse "Autoimpresión", ya que el último término describe correctamente el proceso real. El "Yo" objetivo impresiona al "Yo" subjetivo. La región consciente de la mente impresiona la subconsciente. Esto es todo en pocas palabras. El proceso real es un caso de "*Me lo digo a mí mismo, yo mismo.*"[12]

Es asombroso cómo se puede entrenar a la mente subconsciente para que trabaje para uno por medio de un curso científico de Autosugestión o autoimpresión. Como hemos dicho en un trabajo anterior sobre el tema:

“Uno puede encargar a su mente subconsciente la tarea de despertarlo a cierta hora de la mañana, y uno se despierta. O tal vez le pida a su mente que recuerde algo determinado, y lo recuerda. Esta forma de dominio propio puede llevarse muy lejos, y uno puede pedirle a su mente subconsciente que recopile datos sobre ciertos temas, desde su heterogénea colección de trozos sueltos de conocimiento; y luego pedirle que combine la información en una forma sistemática, y la mente lo hará, y la información combinada estará disponible cuando sea necesario.

Hago esto casi inconscientemente, cuando comienzo a escribir un libro, — y hecho tras hecho, ilustración tras ilustración, aparecen en el momento y lugar adecuados.

El campo de la autoimpresión o Autosugestión, y el funcionamiento de la mente subconsciente, han sido apenas explorados sus límites externos: aquí hay un gran campo en espera de algunos de ustedes ".

La Autosugestión puede considerarse en varias fases, aunque el principio subyacente es el mismo. En primer lugar cada persona ha llenado su mente con una serie de Auto Sugestiones involuntarias derivadas de la repetición de sugestiones e impresiones recibidas originalmente de fuentes externas. Estas

Auto Sugestiones se albergan en forma de prejuicios a favor y en contra de personas o cosas; ciertas creencias fijas que no se basan en la razón o en el juicio o en experiencias reales; ciertas asociaciones arbitrarias; y otros resultados de impresiones anteriores que se han fijado firmemente por repetición a lo largo de las líneas de Autosugestión.

Otra fase es aquella en la que se da la Autosugestión y se acepta tácitamente o por implicación, como cuando uno toma una cierta medicina creyendo que producirá un cierto resultado, en el cual la sugestión se transforma en Autosugestión por la creencia de quien la toma. Por ejemplo, si tu amigo te da un polvo que dice que tenderá a mejorar la digestión, y tú le crees, entonces cuando tomes el polvo tendrás la siguiente idea:

"Este polvo le caerá bien a mi estómago y me hará digerir mi cena perfectamente". Aunque la idea no se pronuncie en voz alta, sin embargo, habrá una Autosugestión verbal.

De la misma manera, puede darse una Autosugestión adversa implícita con respecto al aire fresco o ciertos alimentos, y el resultado es que se experimenta un efecto negativo. Esta forma de Autosugestión consiste en una *firme creencia* de tu parte en el sentido de que ciertas cosas producirán ciertos resultados, o que ciertas cosas poseen ciertas cualidades, etc.

Cada uno tiene una buena cantidad de Autosugestiones de este tipo, que ejercen un efecto mayor o menor sobre su carácter y sus acciones. Llevadas al extremo, producen fanatismo, intolerancia, ideas fijas o incluso monomanía. Si uno no las tiene, puede ser más o menos voluble, inestable, cambiante e incierto. Mucho de lo que hemos llamado "principios" de conducta se basan en este tipo de Autosugestión intensificada por el hábito.

La moraleja es obvia.

El tercer tipo o clase de Autosugestión es aquella forma de impresión impresa deliberada y voluntariamente por la mente subconsciente en la misma mente subconsciente, con y para un propósito definido particular.

Por ejemplo, deseas tomar un tren mañana por la mañana poco después de las cuatro. Cargas deliberadamente tu mente subconsciente con la idea de "despertarme a las cuatro en punto para tomar el tren", y descubres que te despertarás ese momento. Lo "tienes en mente" y despiertas. La mente subconsciente se puede configurar como la alarma de un reloj.

De igual forma la mente subconsciente de una madre la hará despertar ante el menor ruido de su bebé, mientras que ruidos mucho más fuertes no la despertarán.

O tienes un compromiso a las tres en punto, y cargas tu mente con eso, y poco antes de la hora verás que se manifiesta una cierta inquietud mental, y justo antes de la hora el pensamiento prorrumpirá en el campo consciente de tu mente: "El compromiso con Smith es a las tres en punto."

Esta fase de Sugestión es la que se emplea activamente en los procesos de Formación de Carácter que son una parte tan importante en el trabajo práctico de La Nueva Psicología. La Nueva Psicología enseña que uno puede fortalecer cualquier conjunto de células cerebrales, llamadas neuronas, mediante las líneas apropiadas de Autosugestión y la acción resultante, lo cual desarrollará ciertas tendencias y características deseadas. También se pueden inhibir o neutralizar ciertos rasgos o características objetables al desarrollar deliberadamente las cualidades directamente opuestas a aquellas de las que uno desea deshacerse. No hay nada oculto o místico en este proceso, se basa en el conocimiento científico de la mente y el cerebro.

Esta última fase mencionada de la Autosugestión juega un papel importante en los métodos y prácticas de los muchos cultos y escuelas metafísicas, incluidos los de cultos religiosos que utilizan métodos similares. Las diversas "afirmaciones", "negaciones", "declaraciones", etc., utilizadas por estos cultos y escuelas son solo formas de Autosugestión, y sus resultados se obtienen a lo largo de sus líneas.

Estas organizaciones y escuelas han realizado un gran trabajo en el sentido de producir mejores condiciones mentales, físicas y morales. Muchas personas han salido de condiciones físicas debilitadas y anormales; muchos han cambiado sus estados mentales y el carácter de sus pensamientos; muchos de los caracteres morales de las personas han mejorado gracias a estos métodos.

A pesar de las declaraciones extravagantes y los reclamos de algunos de los cultos, han logrado mucho bien. Han sustituido el pesimismo por el optimismo; el miedo por la esperanza; la desesperación por el valor. Pero no es necesario aceptar ninguna de sus teorías, dogmas o credos, para participar de los beneficios de los "tratamientos", pues una comprensión de la Autosugestión, y una práctica inteligente de sus métodos permitirá que

cualquiera pueda asegurarse estos resultados beneficiosos a lo largo de líneas puramente científicas.

El único punto débil posible de los diversos métodos para aplicar la Autosugestión, y uno que no ha escapado a la atención de los críticos, es que, a menos que la persona entienda los principios subyacentes, existe una tendencia hacia "contentarse" con la mera "declaración de labios" de la autosugestión, descuidando el manifestarlo o ponerlo en actividad y el "hacer" o crear la cualidad o el poder deseados.

En los siguientes capítulos nos esforzaremos por señalar un plan mejorado para aplicar la Autosugestión, en el que se emplea una actividad física correlacionada en relación con el uso de la Autosugestión adecuada.

Para aquellos que rechazan la vaga concepción metafísica de los cultos, y quienes, deseando obtener los beneficios de los métodos de Autosugestión, exigen una explicación a lo largo de líneas puramente materiales, diríamos que un pequeño examen en las enseñanzas de la ciencia relacionada con la naturaleza y la función del cerebro explicará el principio de funcionamiento de Autosugestión, a lo largo de líneas puramente físicas y sin recurrir a la teoría metafísica.

La ciencia afirma que el cerebro está compuesto de una sustancia llamada "plasma", que consiste en una enorme cantidad de células diminutas que se utilizan en la manifestación del pensamiento. Estas células cerebrales o neuronas se estiman en un número de 500,000,000 a 2,000,000,000, de acuerdo con la actividad mental del individuo. Siempre hay una gran cantidad de neuronas de reserva que no se utilizan en cada cerebro. Se estima que aún en el caso del cerebro más activo, siempre hay varios millones de neuronas de reserva en cualquier momento.

La ciencia también nos dice que el cerebro produce neuronas adicionales para satisfacer un incremento de la demanda.

El desarrollo del cerebro consiste en el desarrollo y crecimiento de neuronas en cualquier región especial del cerebro, ya que el cerebro consta de varios centros y localidades, en los que se manifiestan las diversas facultades, cualidades o funciones mentales. Al desarrollar las neuronas en cualquier región en particular, la cualidad, la actividad o la facultad que tiene esa región para su desenvolvimiento se incrementa en gran medida y se vuelve más efectiva y poderosa. Es un hecho científico plenamente demostrado que

el ser humano puede "rehacerse" mentalmente, si dedica el mismo grado de atención, paciencia y trabajo al tema que dedicaría en el caso de un desarrollo deseado de alguna parte del cuerpo físico, por ejemplo, de algún músculo o extremidad.

Y los procesos son casi idénticos en el caso de las células musculares y cerebrales: uso, ejercicio y práctica en la línea de Autosugestión y sus actividades correlacionadas.

18. MÉTODOS AUTOSUGESTIVOS.

La mayoría de los escritores y profesores de Autosugestión se limitan a métodos similares a los de los cultos y escuelas metafísicas, en la medida en que sus métodos consisten casi en su totalidad en ciertas “afirmaciones”, “declaraciones” o autosugestiones más o menos bien seleccionadas, que se espera que la persona se repita a sí misma, con la idea de impresionar de esa manera la idea de las palabras sobre su mente subconsciente.

Esto, por supuesto, es una parte importante del verdadero método de Autosugestión, pero hay otras características que deben incluirse para obtener los mejores resultados, pues existe el peligro de volverse mecánico en las declaraciones automáticas de "Yo soy *esto* " o "Yo soy *eso"* de los métodos afirmativos.

Existe la tendencia al hábito mental de tomar las afirmaciones o declaraciones y continuar su repetición a lo largo de líneas automáticas, similar a las repeticiones sin sentido del loro, o las repeticiones mecánicas del fonógrafo. De esta manera, las afirmaciones no logran llevar su fuerza dinámica a la mente subconsciente y, en consecuencia, las impresiones dejan de hacerse de manera clara y marcada.

El proceso, al convertirse en mero hábito, es como el fenómeno de la mente que se niega a ser impresionada por un ruido o sonido continuo, mientras permanece alerta ante cualquier variación del mismo.

Las afirmaciones deben hacerse de manera que atraigan la atención y el interés, y también deben ir acompañadas de acciones correlacionadas, para que sean completamente efectivas en el trabajo de formación del carácter.

Debe haber un “ver” y un “hacer”, lo mismo que un “decir”. Las mejores impresiones son hechas

(1) Diciendo;

(2) Viendo; y

(3) Actuando y haciendo.

Consideremos este triple método.

En primer lugar, siempre hemos sostenido que hay una manera mucho

mejor de *decir*, o pronunciar la afirmación o la autosugestión, que la familiar "Yo soy *esto,* o *aquello".*

Hemos visto que cuanto más se acerque uno a desempeñar perfectamente el doble rol de “sugerente” y “sugerido”, mejor será el resultado, más clara será la impresión en la mente subconsciente. En consecuencia, uno debe esforzarse por "hablar consigo mismo", como si estuviese hablando con otra persona; y debe esforzarse por darse sus sugestiones a sí mismo exactamente como si estuviese sugiriéndolas a otra persona.

Cualquiera que sea el detalle de la operación psíquica, el hecho es que, al hacerlo así, podrás obtener y registrar una impresión mucho más clara, profunda y duradera que con la forma de afirmación "Yo soy esto o aquello".

De hecho, creemos que la idea de la *afirmación* también puede descartarse en el trabajo práctico de la Autosugestión, y que el “Yo” de la persona debería realmente *Sugerir* al "mí" de sí mismo.[13]

Debe ser sugestión, en lugar de *afirmación*.

Al hacerte estas autosugestiones, siempre debes dirigirte (al dar las sugestiones) *como si estuvieras hablando con una tercera persona*. En lugar de decir "Soy valiente y audaz", deberías sugerirte lo siguiente:

"John Smith, (aquí usa tu propio nombre, por supuesto), John Smith eres valiente y audaz; no temes a nada. Todos los días estás aumentando tu valor y tu intrepidez, y te estás haciendo más fuerte, más fuerte, más fuerte, etc. "

¿Entiendes la idea? Prueba ambos métodos ahora, deteniendo tu lectura con este propósito. Di el más fuerte "Yo soy" que puedas, y luego prueba el efecto de la sugestión más fuerte de "Tú eres" dirigido a tu subconsciente. Imagina que estás sugiriendo a otra persona a la que tienes muchas ganas de edificar y fortalecer. Veras un nuevo campo de la Autosugestión que se abre ante ti.

Se requiere un poco de habilidad, pero algunos ensayos te mostrarán el valor de este método mejorado. Habla con "John Smith" como si fuese un individuo completamente diferente. Dile lo que deseas que haga, en qué deseas que se convierta, y cómo esperas que actúe. Te sorprenderás al ver cuán obediente será esta mente subconsciente.

La siguiente ilustración, tomada de uno de nuestros trabajos anteriores, te dará la idea de un tratamiento de "ejemplo" mediante la Autosugestión:

"Supongamos que deseas cultivar la intrepidez, en lugar de la idea de miedo que tanto te ha molestado ... deseas utilizar Autosugestión. La forma antigua, recuerdas, era decirte a ti mismo "Soy intrépido, etc." La nueva forma de tratarse a sí mismo es imaginar que estás dando un tratamiento sugestivo a otra persona para ese problema. Siéntate y *date* un tratamiento regular *a ti mismo*, imaginando que tú, el individuo, estás dando un tratamiento al "Yo" o la personalidad, –la Mente Central dando un tratamiento a la parte tuya que es tu John Smith, tu personalidad. ¿Lo ves? El individuo (ese *eres tú*) le dice a la personalidad de 'John Smith' (tu yo subconsciente):

'Vamos, John Smith, debes prepararte y hacerlo mejor. ¡Eres intrépido, intrépido, intrépido! ¡Te digo que eres intrépido! ¡Eres valiente, tienes coraje, eres audaz! ¡No temes a nada! ¡Eres confiado y autosuficiente! Estás lleno de poder mental positivo y fuerte, y lo vas a manifestar, ¡vas a ser más y más positivo cada día! Eres positivo a partir de este instante, ¿me escuchas? Positivo en este mismo instante, te lo digo; ¡positivo en *este mismo instante!* Eres positivo, audaz, confiado y autosuficiente en este momento, y crecerás más y más cada día. Recuerda que eres positivo, positivo, positivo: intrépido, intrépido, intrépido, etc., etc.

Verás que con este plan podrás verter las sugestiones positivas en la mente subconsciente receptiva, y que tu parte de 'John Smith' aceptará estas impresiones como si hubiese dos personas en lugar de una."

Esto no es ni infantil ni un simple juego, es un proceso basado en los principios psicológicos más sólidos. Te sorprenderás al descubrir la facilidad con la que puedes darte *órdenes* siguiendo este plan por un tiempo.

En el siguiente capítulo, te daremos algunas Autosugestiones para casos específicos, que se utilizarán en las líneas anteriores. Adquiere la habilidad de *sugerirte*, y se te abrirán grandes posibilidades de superación personal.

****

El segundo paso en el método mejorado de Autosugestión, consiste en lo que se ha llamado "Visualización", que consiste en formar la imagen mental de ti mismo como poseedor de las cualidades que deseas desarrollar.

Entre más clara sea la imagen mental que puedas hacer de ti mismo,

como deseas ser, más profunda y clara será impresión que cause la Autosugestión que la acompaña.

La explicación de esto radica en el hecho de que los *ideales tienden a materializarse objetivamente.*

Es un hecho psicológico que tendemos a crecer hacia nuestros ideales. Un ideal es un patrón mental sobre el cual se modela nuestro carácter, acciones y vida en general. Muchos han alcanzado el éxito en la vida por su fiel adhesión a algún gran ideal sostenido firmemente en su mente. Lo que llena nuestro ojo mental es aquello hacia lo que nos movemos. Esto se reconoce en todas las enseñanzas morales y en la religión, aunque no se comprende el principio psicológico.

A los jóvenes se les enseña a tomar un gran ejemplo como ideal: una gran figura en la historia religiosa o secular. Al cristiano se le enseña a modelar su vida sobre ese gran ideal del carácter del fundador de su fe. Al niño católico también se le enseña a considerar las vidas de los santos y los padres devotos de la iglesia. Es así en todas las religiones, y constituye uno de los grandes incentivos de la vida religiosa. Nuestros niños de escuela son dirigidos a las vidas de Washington, Lincoln y otros patriotas. El modelo de la vida privada de la reina Victoria inspiró la vida social inglesa durante más de medio siglo, y su efecto aún persiste. Los suizos se han inspirado en el ideal de William Tell. El ideal nacional japonés actúa en la dirección de una inspiración positiva para los jóvenes de esa tierra.

Las naciones, al igual que los individuos, se inclinan hacia sus ideales. Y esta es la "razón" de nuestro consejo de que te idealices, en una imagen mental visualizada de ti mismo *como deseas ser*. Aférrate firmemente a tu ideal y crecerás como tal: la manifestación material sigue a la idealización mental.

****

La tercera fase de este método de Autosugestión consiste en "representar" la parte en la que deseas perfeccionarte. De este modo, no solo obtienes el beneficio de la práctica y la sugestión repetitiva, como si fuese un ensayo, sino que también hay una ley psicológica involucrada en esta fase:

Así como el pensamiento tiende a tomar forma en la acción, la acción tiende a reaccionar sobre el pensamiento.

Citemos algunas autoridades sobre este tema. El profesor Halleck dice:

“Al restringir la expresión de una emoción, con frecuencia podemos estrangularla; al inducir la expresión de una emoción a menudo podemos causar su emoción aliada".

El Profesor William James dice:

"Niégate a expresar una pasión, y esta morirá. Cuenta hasta diez antes de descargar tu ira, y la ocasión parecerá ridícula. Silbar para mantener el valor no es un simple decir. Por otro lado, siéntate todo el día en una postura abatida, suspira y responde a todo con voz triste, y tu melancolía perdurará.

No existe un precepto más valioso en la educación moral que este, como todos los que hemos experimentado sabemos: si deseamos conquistar tendencias emocionales indeseables en nosotros mismos, debemos asiduamente, y, en primer lugar, fríamente, ejecutar *los movimientos externos* de esas disposiciones contrarias que deseamos cultivar. Alisa la frente, ilumina los ojos, contrae el aspecto dorsal en lugar del ventral en tu cuerpo, habla con un tono más fuerte, da cumplidos y tu corazón debería estar realmente frígido si no se descongela gradualmente ".

La siguiente cita de un artículo reciente del Dr. Woods Hutchinson arroja luz sobre esta cuestión de la reacción de los estados físicos ante las condiciones mentales, los estados de ánimo y el carácter:

"Hasta qué punto las contracciones musculares condicionan las emociones, como lo sugirió el profesor James, puede probarse con un pequeño y pintoresco experimento sobre un grupo de los músculos voluntarios más pequeños del cuerpo, los que mueven el globo ocular.

Elije un momento en el que estés sentado tranquilamente en tu habitación, libre de todos los pensamientos e influencias perturbadores. Luego levántate y, asumiendo una posición relajada, levanta los ojos y mantenlos en esa posición durante treinta segundos. Instantánea e involuntariamente, serás consciente de una tendencia hacia ideas y pensamientos reverenciales, devocionales y contemplativos.

Luego, gira los ojos hacia los lados, mirando directamente hacia la derecha o hacia la izquierda, a través de los párpados semicerrados. Dentro de treinta segundos, imágenes de sospecha, inquietud o disgusto se levantarán inesperadamente en tu mente.

Luego gira los ojos hacia un lado y levemente hacia abajo, y serán propensas a surgir de forma espontánea sugestiones de celos o coquetería.

Dirige tu mirada hacia abajo, hacia el piso, y es probable que tengas un ataque de ensueño o de abstracción".

Bain dice:

"La mayoría de nuestras emociones están tan estrechamente relacionadas con su expresión que casi no existen si el cuerpo permanece pasivo."

Maudsley dice:

"La acción muscular específica no es simplemente un exponente de la pasión, sino una parte esencial de ella. Si intentamos mientras las características están fijas expresando una pasión, llevar la mente a una diferente, veremos que es imposible hacerlo ".

En vista de los hechos anteriores, ¿no ves por qué es importante que se agregue la *acción al* “decir” y al “visualizar” en la Autosugestión?

No pierdas la oportunidad de representar la parte en la cual deseas crecer y desarrollarte.

Manifiesta en acción, con la mayor frecuencia posible, las cualidades que deseas hacer propias y en las que deseas desarrollarte.

¡Ejercicio, ejercicio, ejercicio; práctica, práctica, práctica; ensayo, ensayo, ensayo!

Deja que tu pensamiento se manifieste y tome forma en acción, ya que no solo desarrollas el pensamiento y la idea al hacerlo, sino que también obtendrás la ventaja de la reacción del estado físico sobre el mental. Si caminas por la calle con los puños cerrados, pronto comenzarás a sentirte enfadado y combativo. Si frunces el ceño, pronto experimentarás un sentimiento de malestar e irritabilidad, y lo manifestarás hacia los que te rodean. El uso de una sonrisa hace que venga la "sensación de sonrisa". Se trata siempre de "acción y reacción", entre lo físico y lo mental. Aprovecha esta ley de la vida y hazla que cuente en tu trabajo de Autosugestión.

En los consejos que daremos en los dos capítulos siguientes, asegúrate de recordar que la *acción* y la visualización siempre deben acompañar las sugestiones verbales que se te recomiendan.

No te contentes con sugerirte las cualidades que deseas desarrollar, sino también visualízalas como un ideal y finalmente *actúalas* en la vida real tan a

menudo como sea posible.

Cultiva las características físicas que acompañan las cualidades mentales que deseas desarrollar o adquirir. Al representar las cualidades en privado, comprobarás cuáles son estas características físicas, y luego las practicarás hasta que las hagas tuyas y luego adquiere el hábito de manifestarlas permanentemente. Te sorprenderás del beneficio de esta acción refleja, o reacción de lo físico sobre lo mental.

Este punto es a menudo pasado por alto por los profesores de Autosugestión, pero es el más importante. Confiamos en que le darás la consideración que merece.

19. EDIFICACIÓN DEL CARÁCTER.

Por "carácter" nos referimos a las cualidades y atributos personales de un hombre o una mujer. Es significativo que la palabra griega de la cual surgió la palabra signifique una impresión como la de un sello. El carácter es realmente el resultado de impresiones de algún tipo recibidas por la mente o el cerebro de la persona. El carácter de una persona es el resultado de las diversas impresiones que se le han hecho. El carácter se puede moldear, cambiar, se le puede dar forma mediante la autosugestión siguiendo las líneas mencionadas en el capítulo anterior: haciéndose la autosugestión; visualizando las imágenes mentales; y actuando la parte.

En la formación del carácter, lo primero es hacer un balance mental de uno mismo, a fin de determinar qué rasgos deben inhibirse, reprimirse o restringirse y cuáles deben desarrollarse.

Todos conocen sus puntos fuertes y débiles, pero pocos carecen de la honestidad de confesarlos.

Entra en confesión contigo mismo y haz una lista de los rasgos que deben restringirse y los que deben desarrollarse. Luego procede a desarrollar los deseables por el triple método; y a frenar los indeseables desarrollando sus opuestos.

Consideremos algunas de estas cualidades mentales, o características, para obtener alguna luz sobre el funcionamiento práctico del método.

1. *Continuidad*. Esta facultad o cualidad es la que regula el grado de aplicación paciente y persistente a la tarea que tenemos al frente. Es la facultad del “Aférrate-a-ello y sigue-haciéndolo”[14], muy deficiente en muchas personas. Su cultivo es posible por la siguiente autosugestión, acompañada de las imágenes mentales apropiadas, y la acción apropiada.

Autosugestión:

“John Smith, estás desarrollando *Continuidad*; estás aprendiendo a aplicarte de manera fija y firme a la tarea que tienes ante ti; estás creciendo en tu capacidad de concentrarte firmemente en una cosa hasta que completes la tarea; estás creciendo en tu capacidad de prestar toda tu atención a la cosa que tienes ante ti, hasta que se termine; estás aprendiendo a mantener un hilo de pensamiento hasta que lo hayas agotado; te resulta más fácil hacer esto y

más fácil evitar el dispersar tus energías mentales, es más fácil cada día. Estás adquiriendo un propósito fijo, y una fuerte concentración. Tu continuidad se está fortaleciendo. Estás desarrollando los centros cerebrales que manifiestan Continuidad", etc., etc.

Acompaña esto con la imagen mental de ti mismo practicando concentración y persistencia, atención y aplicación.

Crea el ideal de ti mismo como poseedor y manifestante de esta cualidad en un alto grado.

Luego, procura representar la parte lo más posible. Practica con las cosas que tienes ante ti y aprende a manifestar continuidad en tu vida cotidiana, sin permitir que ninguna oportunidad se te escape.

En caso de que desees restringir la facultad, si la posees en un grado demasiado fuerte, invierte el proceso y modela tu método para desarrollar la cualidad opuesta: amor por la variedad, por la diversidad, etc.

2. *Combatividad*. Esta es la facultad de resistencia, oposición, etc. Algunos la tienen en exceso, otros tienen deficiencia. Para desarrollarla, usa la siguiente autosugestión:

“John Smith, estás aprendiendo a defender tus derechos; estás desarrollando el poder de la resistencia legítima; te estás volviendo más animado y valiente cada día; estás creciendo en valor moral; te apegas a los que crees que son tus deberes legítimos; te enfrentas a la opresión; estás desarrollando la facultad de autodefensa; estás aprendiendo a negarte a retroceder; estas defendiendo tu espacio; estás desarrollando la cualidad de *'déjame tranquilo'*; estás cultivando el poder de permanecer firme como una roca contra toda oposición; estás aprendiendo a lograr, a conquistar y a ganar”; etc.

Acompaña esto con las imágenes mentales adecuadas y las acciones apropiadas. Practica las cualidades deseadas tan a menudo como sea posible. Desarrolla tu músculo mental. Deja de ser un gusano del polvo, o un tapete humano, y afirma tu individualidad.

Si posees esta cualidad en un grado demasiado elevado, refrénate cultivando la cualidad opuesta de vivir y dejar vivir; de paciencia; amor fraterno; etc. La condición ideal es aquella que se encuentra entre los dos extremos, el término medio.

3. *Adquisividad*[15]. Esta es la facultad que se manifiesta en la obtención y el ahorro de dinero y de cosas. Algunos lo poseen en un grado intolerable, mientras que otros se mantienen pobres durante toda su vida por carecer de ella. Para desarrollar esta facultad, usa la siguiente autosugestión:

“John Smith, estás superando tu insensatez; estás aprendiendo a desear dinero y a querer ahorrarlo; estás aprendiendo a *obtener* dinero y *a mantenerlo*; estás desarrollando la capacidad de obtener todo lo que te llega y de mantenerlo después de que lo obtengas; estás aprendiendo a ser frugal y económico, y al mismo tiempo estás desarrollando la facultad de adquirir y disfrutar las cosas buenas de la vida. Necesitas estas cosas, y las va a tener; está empezando a poner en funcionamiento las fuerzas que te traerán estas cosas que necesitas y deseas, y estás aprendiendo a aferrarte a ellas a medida que las obtienes", etc.

Acompaña esto con la imagen mental de ti mismo como "queriendo lo que necesitas, y queriéndolo *ahora*"; la imagen de que atraes de todos lados las cosas que deseas; visualízate teniendo las cosas, y aferrándote a ellas con fuerza; vete a ti mismo "*teniendo y manteniendo*" y "no dejando que nada se te escape".

Luego manifiesta este pensamiento en acción; comienza a obtener lo bueno de la vida *y aférrate a lo que obtienes*. Recuerda las palabras de la canción:

“Cada poquito, sumado a lo que ya tienes,

es un poquito más”.

Exige tu parte de la opulencia del mundo y obtenla, y luego aférrate a ella, no la dejes escapar.

Para restringir esta cualidad, desarrolla su opuesto: comienza a “aflojarte” en pensamiento, sugestión y acción.

4. *Secretividad*. Esta es la facultad de los labios cerrados, y la lengua silenciosa, y la de evitar contarle nuestros asuntos al mundo. Una cierta cantidad de ella es muy deseable, por muchas razones; un exceso tiende hacia la falsedad y al engaño. Para desarrollarla, usa la siguiente autosugestión:

“John Smith, estás aprendiendo a guardar tus propios secretos; estás aprendiendo el arte de mantener tu boca cerrada y tu lengua tranquila; estás aprendiendo que "*en boca cerrada no entra mosca*", y estás actuando en

consecuencia; estás desarrollando la facultad de contener tu lengua y de evitar "gritar" tus secretos al mundo; te estás volviendo reticente y autónomo; estás evitando andar con el corazón en la mano o exhibir tus heridas abiertas para que el mundo pueda meter su dedo en ellas; estás aprendiendo a "tener bajo perfil y a estar con la luz apagada"; estás aprendiendo a poner el perro guardián de tu precaución en la puerta de tu mente, para evitar que otros entren; estás desarrollando la cualidad de ser vigilante y cauteloso; te estás volviendo reservado y cauteloso; estás evitando el papel del tonto que dice todo lo que sabe, para el secreto entretenimiento y beneficio de los demás; estás evitando toda agitación emocional; estás aprendiendo a morar dentro de tu propio castillo mental, mirando al mundo sin mirar a través de tus ventanas, sin invitarlos a ocupar las cámaras internas de tu alma. Estás dentro de tu propio castillo, y has cerrado la puerta", etc.

Acompaña esto con el ideal y la imagen mental apropiada, y créalo *en tu acción*. *Sé* reservado, además de decir que lo eres. Deja que tu pensamiento tome forma en acción.

Lo anterior debe darte una idea del método que se aplicará en el desarrollo de cualquier facultad. Aplica el mismo método para desarrollar las otras facultades mencionadas a continuación, y cualquier otra que te parezca conveniente. No hay secreto en las palabras. Modela tu autosugestión de acuerdo con las características de cada facultad como se indica a continuación, y puedes hacer tus propias autosugestiones.

5. *Aprobación*. Esta es la facultad que nos hace sentir heridos cuando somos condenados por otros; y exaltados cuando otros nos adulan. La mayoría tenemos demasiado de esta cualidad, y moderarla, más que desarrollarla, es necesario en la mayoría de los casos. La mejor manera de restringir esta facultad es cultivar el espíritu de Individualidad y la verdadera Autoestima. Aprende a sentir: "Lo que digan, ¡que lo digan!" Aprende a pararte sobre tus propios pies y sonríe al mundo. Aprende a decir "Yo soy" y siéntete rodeado de una atmósfera protectora de fortaleza individual, a través de la cual las críticas adversas no pueden alcanzarte. Al mismo tiempo, aprende a ser inmune a la adulación y a los falsos elogios de los demás. Aprende a valorar tu propia satisfacción como algo más allá de la alabanza que recibas del mundo. Aprende a vivir a pesar de la condena o de la crítica adversa; y sin el halago de los interesados, los tontos y los egoístas.

6. *Autoestima*. La verdadera autoestima consiste en el sentimiento de individualidad, a diferencia de la personalidad. La personalidad es la fase del yo que se ve afectada por la crítica o la adulación, su órgano es la Aprobación. El verdadero individuo siente que es *real,* que es un centro de la energía cósmica, que está de pie sobre sus propios pies y que es una parte necesaria del *ser del mundo*. La autoestima no muestra el egotismo, ya que esa falta o defecto pertenece a la personalidad. La autoestima es egoísta pero no egotista: hay un mundo de diferencia entre estos términos. Cultiva la cualidad de “Yo Soy” dentro de ti: desarrolla la individualidad.

"Soy un individuo" es la nota clave de la verdadera autoestima.

7. La *firmeza*. Esta es la facultad de la constancia, la estabilidad, la perseverancia, la decisión, la tenacidad, la voluntad. Puede ser cultivada por los métodos dados anteriormente. Las cualidades de firmeza, su ideal, sus acciones, son demasiado conocidas para requerir un recital.

La Esperanza —la facultad de optimismo, la expectativa de perspectivas buenas y brillantes, etc.; la constructividad o facultad de "hacer cosas"—la facultad inventiva; y muchas otras cualidades positivas, pueden ser cultivadas por los métodos ya dados.

Al sugerirte estas cualidades, usa las mismas palabras y términos que usarías si lo sugirieras a otra persona. Al tener en cuenta esta regla, no deberías tener problemas para seleccionar las sugestiones apropiadas.

Las cualidades y facultades dadas anteriormente son en su mayor parte lo que se conoce como ***Cualidades Positivas***, y son aquellas en las que la mayoría de las personas tienen deficiencias. Por esta razón hemos puesto especial énfasis en ellas.

Hay otras cualidades valiosas, necesarias en un carácter integral, pero hemos pensado que es mejor enfatizar estas cualidades positivas porque su falta de desarrollo ha dado lugar a tantos caracteres débiles, y porque el trabajo debe ser dirigido hacia el punto de mayor necesidad.

En conclusión, te pedimos que consideres estas palabras utilizadas al concluir un trabajo anterior, en el que se expone el espíritu de las cualidades positivas:

"He tratado de infundir mis palabras con la fuerte energía vital que siento surgir a través de mí al escribir este mensaje de fortaleza para ti. Confío en

que estas palabras actuarán como una corriente de electrones verbales, cada uno con su carga completa de poder dinámico. Y confío en que cada palabra servirá para llenarte del poder mental que las dio a luz, y que, por lo tanto, despertarán en ti un estado mental, un deseo y voluntad similares, para ser fuerte, contundente y dinámico— decidido a afirmar tu individualidad en Ser y hacer lo que el deseo y la voluntad creativos universales espera que seas y hagas. Te envío este mensaje, cargado con las vibraciones dinámicas de mi cerebro, mientras transforma y convierte el poder mental en pensamientos y palabras. Te lo envío a ti —, sí, a *ti*, que ahora lees estas palabras, con toda la energía, la fuerza y el poder que tengo a mi disposición, a fin de que penetre en tu armadura de indiferencia, miedo y duda, y "*No puedo*".

Y que al alcanzar tu corazón de deseo, pueda llenarte con el espíritu mismo de individualidad, egoísmo consciente, percepción de la realidad y realización del "yo", de modo que a partir de ahora cambiarás tu grito de batalla, y te sumergirás a fondo en la lucha, lleno de la furia de Berserker — como el héroe islandés de la antigüedad—, y gritando tu positivo grito de libertad ***"¡Puedo hacerlo y lo haré!,*** te abrirás tu camino a través de las filas de las hordas de ignorancia y negatividad, y alcanzarás las alturas que están más allá. Este es mi mensaje para *ti*—¡el individuo!”

20. SALUD, FELICIDAD Y PROSPERIDAD.

En las palabras usadas como título para este capítulo final, Salud, Felicidad y Prosperidad, se resumen la mayoría de las cosas que hacen que la vida valga la pena, y por la cual la humanidad se esfuerza. Y si la autosugestión tiende a desarrollar estas cualidades o estados, entonces juega un papel muy importante en la vida de la humanidad.

Todos los estudiantes de la asignatura se ven obligados a admitir que la autosugestión tiene mucho que ver con la Salud, la Felicidad y la Prosperidad, ya sea para producirlas o para prevenirlas. Demos una breve consideración final al tema de la autosugestión en su efecto de la Salud, la Felicidad y la Prosperidad de hombres y mujeres.

En primer lugar, hemos visto el valor terapéutico de la Sugestión, en sus diversas fases. Y hemos visto que todos y cada uno de los efectos de la Sugestión Terapéutica realmente tienen a la autosugestión como su principio fundamental, ya que, al final, vemos que el poder curativo de la Sugestión reside en la mente del individuo, y que todas sus actividades surgen de la aplicación del poder mental de la persona por medio de la autosugestión, consciente o inconsciente.

Y cada forma de Sugestión Terapéutica mencionada en este libro, tal como la emplean los diversos profesionales, puede ser aplicada por la persona misma, a sí misma, por medio de la autosugestión.

Hemos explicado cómo uno puede sugerirse a sí mismo, con el mismo efecto que si estuviera sugiriendo a otro. De esta manera, todo el sistema de Sugestión Terapéutica está abierto a todas y cada una de las personas, sin la ayuda de un sanador o practicante, si tiene la perseverancia y la voluntad de aplicarlo.

Además, el lector cuidadoso de este libro habrá visto que la salud de una persona depende materialmente del carácter de sus estados mentales, y que la mente ejerce una influencia tremenda sobre los estados físicos. Habrá visto que la influencia del miedo, la preocupación, la ira y los estados mentales sombríos son realmente deprimentes en sus efectos sobre las funciones de los órganos corporales. Y también, que la esperanza, la fe, el valor y la alegría ejercen un efecto positivo y vigorizante sobre las funciones físicas.

Siendo este el caso, se concluye que, con un hábito adecuado de autosugestión –una vez adquirido y practicado–, la persona debe necesariamente desarrollar resistencia a la enfermedad y desarrollar una condición normal y saludable en su vida física.

Lee detenidamente lo que hemos dicho en la parte de este libro dedicado a la Sugestión Terapéutica, y luego aplica los principios en la línea de autosugestión. La autosugestión adecuada se acerca tanto a ser un remedio universal para las enfermedades, como cualquier otra cosa que el ser humano haya conocido. Claro está, la autosugestión acompañada de los ideales adecuados y las imágenes mentales, y la manifestación en acción, como se describe en este libro.

Si te *sugieres* salud; *piensas en* salud; *visualizas* salud; y *actúas* salud, *manifestarás* salud.

Deja que tu ideal, modelo y patrón sea siempre el Hombre o la Mujer Saludable, y luego modela todas sus sugestiones, pensamientos y acciones en consecuencia.

En cuanto a la felicidad, mucho de ella depende de la posesión de la salud. Y el primer paso en la adquisición de la felicidad es el desarrollo de la salud. Pero, además de esto, la actitud mental de las personas depende en gran medida del principio de la autosugestión y la voluntad. Al negarse constantemente a permitir la entrada de pensamientos negativos y deprimentes y al buscar constante de pensamientos positivos y estimulantes, tienes la clave de la actitud mental adecuada.

"Como piensas, así eres". El ser humano crece para parecerse a aquello sobre lo que fija sus pensamientos. ***Una determinación a ver y pensar solamente en las cosas brillantes y positivas de*** la ***vida, y la negativa a admitir o considerar las cosas negativas, deprimentes de la vida, producirá una actitud mental habitual que generará Felicidad.***

Hay cosas brillantes y cosas oscuras en la vida, pero tenemos el derecho de dirigir nuestra atención a cualquier conjunto de hechos y cosas que deseemos. Podemos preferir ver solo el lado desagradable y muchos, al parecer, así lo prefieren; o podemos preferir ver solo el lado brillante. Todo es una cuestión de determinación y voluntad al utilizar nuestra atención.

La atención encuentra aquello que busca, bueno o malo. Siempre hay dos lados en todo: tienes derecho a elegir qué lado verás. El optimismo y el

pesimismo no son más que los dos lados del Escudo de la Vida: elige tu opción.

Mucho depende de la actitud mental, y la actitud mental depende en gran medida de la Autosugestión, en su sentido más completo.

La felicidad no es tanto una cuestión de cosas externas como generalmente se cree.

Has visto a muchas personas rodeadas de toda la riqueza, posición o influencia que podrían obtener, y aún así son infelices. Por el contrario, has visto a muchas personas como la señora Wiggs de la novela “Cabbage Patch", o como "Glad" en la novela "El amanecer de un mañana", que logran extraer la Felicidad del entorno menos prometedor.

La felicidad viene de dentro. Si no eres capaz de extraerla de tu alma, nunca la obtendrás de fuera. Es algo que pertenece a la naturaleza interna de las personas, no existe en ninguna otra parte. Nadie ha obtenido la felicidad perfecta de cosas, personas o condiciones externas, pero muchos la han encontrado en su interior.

Y, entonces, si cultivas tu "interior" has encontrado el secreto de la felicidad. Y el "interior" puede ser desarrollado y cultivado por medio de la autosugestión, como hemos definido la palabra. **Después de todo, vives en tu mente; por lo tanto, debes hacer que tu morada mental sea adecuada para vivir.**

La prosperidad depende de una serie de cosas, una de las cuales es la actitud mental interna y la condición de quienes la buscan. La posesión de ciertas cualidades de la mente generalmente se considera necesaria para el éxito; y la posesión de cualidades opuestas generalmente se considera destructiva para el éxito.

Si las facultades o cualidades mentales fuesen fijas e inalterables, en la mayoría de los casos, uno podría desesperarse y no alcanzar el éxito. Pero la Nueva Psicología nos ha mostrado cómo podemos desarrollar cualidades deseables y restringir las indeseables, mediante la Autosugestión. Así que vemos que incluso en este campo, la Autosugestión juega un papel importante.

Toda mejora o progreso viene a través de alguna forma de educación. La Autosugestión es simplemente una forma de educación y entrenamiento. El

hecho de que seas maestro y estudiante, no altera la cuestión. Reconocer la existencia de la mente subconsciente explica la doble acción en la Autosugestión. Uno tiene dentro de su propio poder el hacer de sí mismo lo que quiera, siempre que se dedique a la tarea energía, determinación y persistencia. E incluso estas cualidades pueden desarrollarse y fomentarse, si se tiene deficiencia en alguna.

Hay un "Algo Interior" de cada persona que es el Rey y el Amo de todas las otras partes de tu ser. Llámalo alma, voluntad, ego, o lo que sea, el hecho es que esta parte del ser es Soberana y Dominante. En la medida en que este Soberano manifieste su poder, así será el grado de Individualidad.

La mayoría de las personas no se dan cuenta de que tienen este *Yo Soberano* en su interior y, por lo tanto, se entregan sin resistencia al entorno y a las influencias externas. En la autosugestión, particularmente cuando uno adquiere el "don", se manifiesta el fenómeno de este *Yo Soberano* sentado en su trono mental y afirmando su derecho y su poder para gobernar. Entonces, te haces dueño de ti mismo, en lugar esclavo de las circunstancias y del entorno, o de la influencia de los demás.

En la realización, el reconocimiento y la manifestación de este "Yo Soy" dentro de ti, se encuentra el secreto de la Salud, la Felicidad y la Prosperidad.

Como Chas. F. Lummis ha dicho:

"El ser humano estaba destinado a ser, y debería ser, más fuerte y *más* que cualquier cosa que pueda sucederle. Las circunstancias, el *destino*, la *suerte* están en el exterior, y si bien no siempre puede cambiarlas, ***siempre puede vencerlas*** ... Estoy bien. Soy más grande que cualquier cosa que me pueda pasar. Todas estas cosas están fuera de mi puerta, y yo tengo la llave".

Y así dicen todos los que han encontrado el "Algo Interior" y han obtenido la Maestría de sí Mismos por su propio Ser. Finis

LIBRO TERCERO.
EL SECRETO DEL ÉXITO

1. El Secreto del Éxito

Cuando decidí escribir este libro, titulado *El Secreto del Éxito, a*ún tenía ciertas dudas. No es que no sienta simpatía por el tema, ni tampoco que no crea que existe un "Secreto del Éxito", sino porque se ha escrito tanto acerca del Éxito, mucho de ello verdadera charlatanería y verbosidad trivial, que uno teme adoptar la posición de maestro de Éxito.

Es fácil llenar páginas con buenos consejos y mucho más fácil formular un código de preceptos, que salir a la vida real y poner en práctica esos mismos preceptos. Definitivamente, es más fácil decir las cosas que hacerlas.

Por eso, dudé en asumir un papel que deja la puerta abierta a que se me considere uno de esos maestros del Arte del Éxito de "has lo que te digo y no lo que yo hago".

Pero hay algo más.

Aparte de una *"Lista de Buenas Cualidades que Llevan al Éxito"* –una lista que todo escolar y todo lector de revistas conoce— hay un ALGO MÁS.

Ese ALGO MÁS sugiere que el Buscador del Éxito posee ***Algo en su Interior,*** el cual, si es traducido en actividad u acción probará ser de un valor incalculable: un verdadero ***Secreto del Éxito***, más que un código de normas a seguir.

Por ello me propongo dedicar este libro a desarrollar mi idea de qué es ese "***Algo Interno",*** y qué hará por quien lo desarrolle y consiga expresarlo en acciones.

Por tanto, no esperes encontrar un *"Compendio Completo de Reglas que Conducen al Éxito, aprobadas y formuladas por las personas exitosas del mundo, que las conocieron solo tras haber obtenido el Éxito, y consecuentemente, tienen el tiempo y la inclinación de predicarlas otros"*.

Este libro no es de ese tipo. Es muy diferente. Espero que les guste. Les hará bien en todo caso.

*****

Todos nos esforzamos y buscamos el Éxito. La idea de Éxito puede diferir, pero todos estamos de acuerdo con lo deseable del LOGRO.

LOGRO es la palabra que encarna la esencia de eso que llamamos Éxito.

Es la idea de “alcanzarlo”, “de conseguirlo”, de llegar a la meta propuesta.

Ese es el asunto: LOGRO.

Muchos se han dedicado a señalar el camino hacia el Éxito y aunque algunos han prestado un valioso servicio a aquellos que los siguen en el sendero del logro, ninguno ha sido capaz de contar *“la historia completa”* sobre el Éxito.

Esto no es de extrañar, porque en el camino hacia el Éxito cada hombre y cada mujer, en cierta medida, deben ser su propia LEY.

No hay dos temperamentos exactamente iguales: la naturaleza se complace en la variedad. Tampoco hay dos circunstancias exactamente iguales, pues en ellas se manifiesta también la infinita variedad.

Por ello sería una tontería tratar de establecer normas de aplicación universal, que lleven a todos de forma segura hacia la gran meta del Éxito.

Sólo tenemos que mirar a nuestro alrededor y ver las necesidades particulares que tienen los distintos individuos que componen las masas, para reconocer lo absurdo de intentar establecer lineamientos de aplicación universal en este tema.

Cada persona que ha tenido Éxito lo ha hecho de un modo distinto, aunque generalmente siguiendo ciertos lineamientos originales de acción.

De hecho, la facultad o característica que conocemos como **INDIVIDUALIDAD,** parece jugar un papel importante en el Éxito de la mayoría de personas que lo han alcanzado.

La *individualidad* hace que quienes la tengan desarrollada, generalmente se aparten de conjuntos de reglas o cursos de acción previamente marcadas.

Así, cabe señalar como principio general que:

Cada uno debe trabajar en su propio Éxito siguiendo los lineamientos de su propia individualidad, en lugar de seguir reglas o lineamientos de conducta previamente determinadas.

Ante esto, puede parecer extraño que pensando así, me haya atrevido a escribir un libro titulado “El secreto del Éxito”, especialmente porque comencé declarando la imposibilidad de establecer normas sobre el tema.

Pero, aunque parezca paradójico, no lo es.

Es cierto que creo que todos y cada uno deben trabajar su propio Éxito siguiendo los lineamientos de su propia individualidad, en lugar de seguir un

plan pre-establecido. Pero es aquí donde entra en juego el “Secreto del Éxito”.

Hemos dicho ***“siguiendo los lineamientos de su propia individualidad***” y de esto se deduce que debemos poseer individualidad antes de trabajar siguiendo sus lineamientos.

Y en la medida en que tengamos esa individualidad, poseeremos el primer requisito para el Éxito.

Y esto es lo que llamo “El Secreto del Éxito”: LA INDIVIDUALIDAD.

Toda persona posee una individualidad latente, pero muy pocos le permiten expresarse. La mayoría somos como ovejas que caminan plácidas tras la oveja líder que lleva la campanilla, y dejando que sea esta la que guie nuestros pasos.

Hemos aceptado la noción que, de alguna forma, los que “llevan la campanilla” poseen la suma y sustancia del conocimiento y poder humanos, y la capacidad de pensar. Por eso, en lugar de desarrollar nuestros propios poderes dormidos y posibilidades latentes, dejamos que permanezcan en la oscuridad, mientras caminamos muy contentos tras el líder con la campanilla.

En este sentido, la gente se parece mucho a las ovejas –son animales obedientes e imitativos- y antes que asumir la responsabilidad de dirigir sus propios pasos, esperan que alguien tome el liderazgo, y luego salen todos en estampida tras de él.

¿Es de extrañar que esos líderes se dejen los mejores pastos, mientras la manada se contenta con la hierba medio seca? ¡En absoluto! Ellos se han ganado los mejores pastos, en virtud de la falta de Individualidad e Iniciativa de sus seguidores. De hecho se les eligió como líderes por sus cualidades de asertividad y auto-dirección. Si se hubieran quedado atrás, mostrándose mansos y modestos, la manada los habría hecho de lado, descalificándolos como líderes, en favor de otros que supiesen cómo estar al frente.

Ahora, en este libro no trataré de despertarles un espíritu de “oveja con la campanilla” ni urgirlos a que luchen por dirigir a la manada.

Aparte de vanagloria y vanidad autosatisfecha, no hay nada en el sólo hecho de dirigir a la gente. Lo que deseable es poseer la suficiente individualidad e iniciativa para ser tu propia “oveja con la campanilla “, para ser tu propia ley, en relación con otras personas.

Las personas grandiosas —las fuertes— no se preocupan de la manada, que obedientemente les sigue. No derivan satisfacción alguna de esto (que sólo es satisfactorio para mentes inferiores, y gratifica sólo a aquellos con naturalezas y ambiciones "*de segunda*").

Las grandes personas -los grandes espíritus de todos los tiempos- siempre han obtenido más satisfacción de una convicción interna sobre su fuerza y capacidad, que del aplauso de las masas y de la sumisión de las criaturas que los imitan y tratan de seguir sus pasos.

Y esto que llamamos individualidad, es algo real. Es inherente a cada uno de nosotros, y todos podemos desarrollarla y ponerla en acción si lo hacemos correctamente.

Esta individualidad es la expresión de nuestro Ser; ese Ser al que nos referimos cuando decimos ***"Yo".*** Cada uno de nosotros es un individuo —un "yo"— que es diferente a cualquier otro "yo" del universo. Y, en la medida en que expresemos y desarrollemos los poderes de ese "yo", seremos grandiosos, fuertes, y exitosos.

Todos "*lo tenemos dentro*", pero depende de cada uno sacarlo, y darle Expresión externa.

Y esa Expresión Individual constituye el núcleo del "Secreto del Éxito".

Y por eso usamos este término y sobre esto voy a hablar en este librito. Les será valioso aprender este "Secreto".

2. El Individuo

En nuestra última lección dije que el “Secreto del Éxito” consiste principalmente en la Libre Expresión del Individuo, del “yo”.

Pero antes de poder aplicar esta idea con Éxito, debemos tratar de comprender qué es realmente ese Individuo, ese “yo” en tu interior.

A muchos, en principio, les parecerá ridículo, pero vale la pena familiarizarse bien con la idea subyacente: con la verdadera comprensión del “yo” viene el Poder.

Si te detienes y te analizas, descubrirás que eres un ser más complejo de lo que pensabas. Primero, está el “yo” que es el Ser Real, o el Individuo; y luego está el “Mí” –una especie de “yo” secundario— que es algo adjunto y perteneciente al “yo”: la Personalidad.

Como prueba, dejemos que el “yo” examine al “Mí”.

Este consiste o está formado por tres fases o principios:

1. El cuerpo físico; 2. La energía vital y, 3. La mente.

1. El cuerpo físico;

Muchos tienen el hábito de considerar su cuerpo como su “yo”, pero al analizar el enunciado, vemos que el cuerpo no es más que una cobertura material, una máquina a través de la cual, y por medio de la cual, el “yo” puede manifestarse.

No hace falta mucho para comprender que uno puede estar vívidamente consciente de su “yo soy” y al mismo tiempo olvidarse totalmente de la presencia del cuerpo físico.

De ello se deduce que el “yo” es independiente del cuerpo, el cual cae en la clasificación del “Mí”.

El cuerpo físico se compone de innumerables partículas que cambian en cada momento de nuestra vida: el cuerpo de hoy es totalmente distinto de nuestro cuerpo de hace un año.

2. La energía vital.

Luego viene el segundo principio del “Mí”: la Energía Vital, o lo que podemos llamar Vida.

Es independiente del cuerpo, al cual le da energía, y, también es transitoria y cambiante. Podemos fácilmente verla sólo como algo usado para animar y energizar el cuerpo –un instrumento del "yo" y por tanto un principio del "Mí".

3. La mente.

¿Qué le queda, entonces, al "yo" para examinar y averiguar su propia naturaleza? La respuesta que automáticamente viene a los labios es: "La mente". Por medio de ella sé que lo que acabamos de decir es verdad.

"Pero, un momento, al hablar de la mente usted dijo que "*por medio de ella sé*". Al decir esto ¿no está reconociendo que la mente es algo por medio del cual el "yo" actúa?

Piensa un momento: ¿es tu mente, TU?

Tu sabes que tus estados mentales cambian, tus emociones cambian, que tus sentimientos difieren de un momento a otro, que tus ideas y tus pensamientos son inconsistentes y están sujetos a influencias externas; o bien, son moldeados y gobernados por lo que hemos llamado el "yo" o tu "Ser Verdadero".

Entonces, debe haber algo detrás de los estados mentales, ideas, sentimientos, pensamientos, etc. que es superior a ellos y que los "reconoce" exactamente como uno "reconoce" un objeto como "separado" de uno mismo, pero que uno puede usar.

Decimos "yo" siento, "yo" pienso, "yo" creo, "yo" sé, etc.

Entonces, ¿cuál es el Ser Verdadero? ¿Cuál es el sujeto o la causa real de todos los fenómenos mentales?

¿Son los estados mentales mencionados, o el "YO"?

No es la Mente la que sabe, sino el "yo" que usa la mente para saber.

Si nunca has estudiado el tema esto puede parecer un poco abstracto, pero analízalo un poco y pronto lo verás con claridad.

No menciono estas cosas sólo para dar una idea de metafísica, filosofía o psicología, pues ya muchos libros tratan estas materias en profundidad. Peor con la comprensión del "yo" o de tu Ser Verdadero viene una sensación de Poder que se manifestará a través de ti y te hará fuerte.

Ese despertar a una compresión del "yo", en toda su claridad y vivacidad,

te dará una sensación de Ser y de Poder que nunca antes tuviste.

Antes de que puedas expresar Individualidad deberás comprender que eres un Individuo.

Y antes de poder comprender que eres un Individuo, debes ser consciente de este “yo”.

Luego está tu parte del “MÍ”, que es lo que llamamos personalidad, tu apariencia externa. Tu personalidad está formada por incontables rasgos, características, hábitos, pensamientos, expresiones y emociones — una serie de peculiaridades y rasgos personales que has pensado hasta ahora que eran el “yo” real. ¡Pero no lo son!

¿Sabes de donde surge la idea de la personalidad?

La palabra procede del latín “persona”, que significa “máscara usada antiguamente por los actores”, y “persona” a su vez, deriva de otras dos palabras: “sonare”, que significa “sonido” y “per”, que significa “a través de”. Ambas combinadas significan “sonar a través”, pues la idea era que la voz del actor sonaba a través de la máscara del personaje que estaba representando.

Así, Personalidad significa el papel que representas en el Gran Teatro de la Vida, en el Escenario del Universo.

El individuo real escondido tras la máscara de la Personalidad eres TÚ, el Ser Real, el “Yo”, esa parte de ti mismo de la cual eres consciente cuando dices “YO SOY”, que es la afirmación de tu existencia y poder latente.

“Individuo” significa algo que no puede ser dividido, ni de lo cual puede ser sustraído nada —algo que no puede ser lastimado ni herido por fuerzas externas—, algo REAL.

Y tú eres un Individuo —un Ser Verdadero—, un “Yo”. Eres un Algo dotado de vida, mente y poder, para usarlo según tu voluntad.

Un poeta llamado Orr escribió:

Señor de mil mundos soy,
y reino desde el principio de los tiempos;
Y noche y día, en cíclico vaivén,
pasarán mientras sus obras observo,
y sin embargo, el tiempo cesará
antes de que sea liberado ,
Pues YO SOY el alma del hombre [16]

3. Espirituosidad[17]

Para muchos, el título de esta lección parecerá relacionado con ‘entidades desencarnadas’, ‘espíritus’, el ‘alma’ o alguna parte superior de esta, a los cuales suele aplicárseles el nombre de Espíritu.

Pero, en este caso, la palabra se usa en un sentido distinto, el cual aprueban muchos de los maestros avanzados e investigadores de lo oculto y lo espiritual.

Según Webster, uno de los significados de la palabra espíritu es “energía, viveza, ardor, entusiasmo, valor”, etc., mientras espirituoso se define como “animado, lleno de vida y vigor, vivaz. Estas definiciones dan cierta idea del sentido en el que uso el término, pero hay más.

Para nosotros Espíritu expresa la idea de la naturaleza esencial real del Poder Universal, la cual se manifiesta también en el hombre como centro de su ser, su fuerza y poder esencial, de donde procede todo aquello que lo hace un Individuo.

La “espirituosidad” no significa la cualidad de ser etéreo, santurrón espiritual, o del más allá, o cosas así. Significa el estado de ser “animado”, o sea “poseído de vida y vigor”, de manera que este estado es el de estar lleno de PODER Y VIDA. Y esa vida y ese poder proceden del núcleo de nuestro ser, de la zona o plano de mente y consciencia del “YO SOY”.

La “espirituosidad” se manifiesta en grados distintos entre diferentes personas, y también entre los animales. Es una cualidad y una expresión vital elemental, fundamental y primitiva, y no depende de la cultura, el refinamiento o la educación.

Su desarrollo parece depender de un reconocimiento instintivo o intuitivo de ese Algo Interior, del Poder del Individuo que se deriva de ese Poder Universal del cual todos somos expresiones; y que incluso algunos animales parecen poseer.

Un autor en el tema de “adiestramiento de animales”, expresa la conciencia instintiva que de ese espirituosidad poseen algunos animales, de la siguiente manera:

“Si ponemos dos mandriles machos en la misma jaula, estos abrirán la boca, mostrarán todos sus dientes y se rugirán mutuamente. Pero uno de

ellos, incluso siendo el de mejor dentadura, rugirá de un modo distinto, con una debilidad interior que lo señala de inmediato como inferior. No hay necesidad de lucha.

Lo mismo ocurre con los grandes felinos. Coloca dos, cuatro o doce leones juntos, y pronto, posiblemente sin necesidad de lucha, descubrirán que uno posee *el temple del líder. A partir de allí, elegirá primero la carne —y si lo desea, el resto ni siquiera comenzará a comer hasta que él haya terminado—y será el primero en beber el agua fresca. En resumen, es el rey de la jaula.*

Cuando el domador entra en la jaula con un felino que actúa "raro", su actitud es prácticamente la misma que tendría aquel el "rey de la jaula" frente a un individuo lo suficientemente poco inteligente como para retar su liderazgo".

En la cita anterior, note que el autor es claro en que no siempre el mandril con colmillos más grandes es el líder, y que tampoco "el rey león" impone su dominio necesariamente ganando una pelea.

Es algo mucho más sutil que físico: se trata de la manifestación de alguna cualidad del alma del animal.

Lo mismo ocurre con los humanos.

No siempre manda el que es físicamente más grande y fuerte. El líder llega a serlo en razón de esa cualidad misteriosa del alma que he llamado espirituosidad, y que la gente a veces denomina 'nervio', 'temple' o 'carisma'.

Cuando dos individuos entran en contacto se da entre ellos una lucha mental –puede que no medie una sola palabra—, y cada alma sopesa a la otra mientras ambos se miran y algo sutil en cada uno de ellos se conecta y se engancha con el otro.

Puede que todo termine en un momento, pero el conflicto queda ya dilucidado, y cada uno de ellos sabrá si es el vencedor o el vencido. Puede que no haya sentimientos de antagonismo entre las partes, y sin embargo parece existir un reconocimiento interno por ambas partes de que uno de ellos es el líder. Y este liderazgo no depende de la fuerza física, de los logros intelectuales ni de la cultura en el sentido ordinario, sino de la manifestación y el reconocimiento de esa cualidad sutil que hemos llamado Espíritu.

La gente inconscientemente afirma su reconocimiento de esta cualidad en ellos y en otros mediante el uso de este vocablo.

A veces oímos decir que a alguien "*le falta espíritu*", que *no tiene espíritu* o que *le han roto el espíritu*.

El término se usa con el sentido de "brío". Un hombre o un caballo brioso tienen "mucho espíritu", y el diccionario define brioso como "lleno de espíritu", por lo que puede verse que el término se usa como yo lo he usado, pero no se da una explicación de la fuente del uso de la "espirituosidad."

Los criadores de caballos de carreras dirán que un caballo con "espíritu" con frecuencia gana a otro con mayores cualidades físicas, pero con menos "espíritu" o menos "clase". Los jinetes afirman que la posesión de ese "espíritu" es reconocido por los otros caballos, los cuales se ven afectados y se desaniman dejándose vencer, aun cuando físicamente puedan ser mejores corriendo.

Este espíritu es una fuerza vital que todos los seres vivos poseen en distintos grados, y que puede ser desarrollada y reforzada.

En la siguiente lección veremos algunos casos de su manifestación entre las personas.

Oliver Wendell Holmes, en uno de sus libros, da la siguiente descripción vívida del conflicto de espirituosidad entre dos hombres:

"La cara del Koh-I-Noor se puso tan blanca de rabia que su bigote azul-negro y su barba se veían atemorizantes. Sonrió con ira, y agarró el vaso, como si fuese a lanzar su contenido a su interlocutor.

Entonces, el joven Marylander fijó su mirada clara y firme sobre él, y puso su mano sobre su brazo —casi desinteresadamente—, pero el primero sintió como si no pudiese moverlo. Era inútil. El joven lo había dominado y era su señor.

Y en un Mortal Abrazo Indio, en el cual los hombres luchan con sus ojos —y termina en cinco segundos (con una de las dos espaldas rota), y es válido durante tres y setenta años—, un solo intento resuelve todo.

Es como cuando dos cantores con plumas de corral, se enfrentan. Después de un salto o dos del uno al otro, y de unas de cuantas patadas afiladas, todo termina, y lo que sigue es un "Después de usted, señor", que el vencido expresará, en todas las relaciones sociales, para el resto de sus

días".

Fothergill dice: "Emily Bronte esbozó su ideal de un ser poseedor de una inmensa fuerza de voluntad, en el personaje de un total rufián –Heathcliff. ¡Un bruto enorme y musculoso! Bueno, así era como una niña concebía un hombre fuerte. Sin embargo, yo creo haber visto algunos hombres con gafas, silenciosos y de aspecto inofensivo, que podrían muy pronto mostrar a ese rufián donde es que yace la verdadera superioridad."

Un ejemplo histórico de esta espirituosidad en circunstancias aparentemente abrumadoras nos lo da el encuentro ente Hugo, obispo de Lincoln y Ricardo Corazón de León, en la iglesia de Roche d'Andeli.

En su deseo de continuar la guerra en Normandía, Ricardo demandó a sus barones y obispos suministros y dinero adicionales. Sin embargo, Hugo se negó. El alegó que aunque Lincoln, —su sede—, estaba legalmente obligada a suministrar hombres y dinero para el servicio militar entre los cuatro mares de Bretaña, la guerra de Normandía no ocurría dentro de esos confines, y de esta manera desafío al rey.

Ricardo, llamado Corazón de León, era un hombre peligroso cuando lo desafiaban. Así cuando llamó al obispo Hugo a Normandía, y esté fue a enfrentar al León en su cueva, pocos dudaban del resultado: la caída del obispo era considerada como un hecho.

Cuando el Obispo desembarcó en Normandía, dos barones amigos le informaron que el rey estaba terriblemente enfadado con él, y le aconsejaron enviar un mensaje humilde y conciliador, antes de presentarse ante su Majestad.

Pero el obispo se negó a hacerlo y procedió directamente al encuentro del monarca. Cuando el obispo entró Ricardo estaba en Misa. Hugo caminó hasta él y, sin hacer caso de su ceño fruncido, le mostró su anillo y le dijo: "Bésalo, mi señor rey".

Ricardo se volvió iracundo, sin saludarlo, pero Hugo mirándolo a los ojos, y sacudiendo vigorosamente el hombro real, repitió su demanda.

"No os lo merecéis", rugió el rey con odio e ira.

"Si", respondió Hugo, sacudiendo aún más fuerte el hombro real.

El rey gradualmente bajo los ojos ante el obispo, y dio el beso y saludo real, y el obispo pasó calmadamente a participar de la Misa.

Posteriormente Hugo desafío de nuevo al rey en el salón del consejo, persistiendo en su rechazo, e incluso se atrevió a recriminar al rey su infidelidad hacia la reina.

El Consejo estaba asombrado, pues conociendo el valor y el temperamento explosivo de Ricardo, esperaban ver a Hugo aplastado de un momento a otro. Sin embargo, este surgió victorioso en la lucha. Dice el historiador: “Por el momento el león fue domado. El rey no reconoció nada, pero contuvo su pasión señalando luego: ‘Si todos los obispos fueran como mi señor de Lincoln, no habría príncipe alguno entre nosotros que pudiera levantar su cabeza ante ellos’”.

Y esta no era la primera vez en que este valeroso obispo de Lincoln había vencido a un rey. Poco tiempo después de que el rey Enrique Plantagenet lo nombrara obispo, tuvo una seria disputa con el monarca.

Enrique estaba en el parque Woodstock rodeado de sus cortesanos cuando Hugo se le acerco. El rey fingió no ver al obispo. Tras unos momentos de tenso silencio, Hugo empujó de lado a un poderoso conde que estaba sentado junto al rey y tomó su lugar.

El rey pretendió que arreglaba su guante de cuero. Entonces el obispo, alegremente y con ligereza dijo: “Su majestad me recuerda a su primo en Falaise”.

Falaise era el lugar donde el duque Roberto, ancestro de Enrique, conoció a Arlotta, hija de un curtidor de cueros, quien le dio su hijo ilegítimo que posteriormente sería conocido como Guillermo el Conquistador. La atrevida alusión a su ancestro fue demasiado para el rey, que perdió su aplomo en el encuentro, accediendo luego a los deseos del obispo.

Pero como dice Fothergill con mucha razón: “Sería un gran error suponer que esa voluntad se muestra en todas las ocasiones; ¡lejos de ello! Con frecuencia tiene tendencia a ocultarse y no es raro hallarla escondida bajo un aspecto exterior de mucha amabilidad.

Hay personas que presentan una apariencia tan cortés que parecen no tener voluntad propia y existir sólo para agradar a los demás. Pero, en el momento adecuado, su voluntad latente se revela, y entonces descubrimos bajo este guante de terciopelo, una mano de hierro ¡no hay que engañarse!

Este es el secreto de los diplomáticos. Talleyrand lo poseía en un grado

notable y así fue un diplomático calmo, intrépido, y exitoso. Cavour también poseía este poder y lo usó con sabiduría.

El presuntuoso y el fanfarrón no lo tienen. Es un poder sutil, tenue, que permanece bajo la superficie, fuera de la vista, pero que cuando se necesita surge como una la chispa eléctrica del dínamo, arrastrándolo todo ante sí. **Es una fuerza elemental, de un poder irresistible.**

4. Poderes latentes

La mayoría sabemos por experiencia que en nuestro organismo físico tenemos lo que llamamos un “segundo aire”. Comenzamos en alguna labor física y luego de un rato estamos agotados, sin aliento, deseando detenernos a descansar. Pero sabemos por experiencia que si continuamos, llega un punto en que la sensación de agotamiento desaparece y ganamos ese llamado “segundo aire”

¿Qué es ese segundo aire?

Esto es algo que ha dejado perplejos a los fisiologistas, quienes al día de hoy no nos han dado una buena explicación de sus causas subyacentes. Parece ser un “*nuevo comienzo*” adquirido en razón de la apertura de una especie de depósito de energía vital de reserva; de una energía física latente guardada para tales emergencias. Todos los que hayan practicado algún deporte conocen perfectamente los detalles de este peculiar fenómeno fisiológico; su existencia está firmemente establecida y no admite ninguna duda.

Existe un gran paralelismo entre el funcionamiento de la naturaleza en los planos mental y físico.

Al igual que existe el “segundo aire” físico, existe también una reserva de fuerza mental o de energía latente a la que podemos acceder y empezar de nuevo.

Los fenómenos físicos tras este “segundo aire”, son casi exactamente duplicados por fenómenos mentales. Podemos estar al límite realizando algún tipo de trabajo mental tedioso, y comenzamos a sentir que ya no podemos más, cuando ¡de pronto! Algo pasa, y tenemos ese “segundo aire” mental para seguir trabajando con una frescura, vigor y entusiasmo mayores que el original. Nos hemos conectado con una fuente o un suministro fresco de energía mental.

La mayoría de nosotros conoce poco o nada acerca de las reservas de energías y fuerzas mentales contenidas en nuestro ser. Avanzamos con nuestro paso acostumbrado pensando que estamos haciendo lo mejor que podemos y obteniendo de la vida todo lo que se puede obtener; pensando que nos estamos expresando a nuestra capacidad máxima.

Pero sólo estamos viviendo en el estado mental del "primer aire", más allá del cual existen ilimitados depósitos de fuerza y energía mental —facultades dormidas, poder latente—, esperando la orden mágica de la voluntad para despertar, entrar en acción y manifestarse externamente.

Somos seres mucho más grandes de lo que pensamos, somos gigantes de poder, si tan solo lo supiésemos. Muchos somos como elefantes jóvenes que permiten que hombres débiles sean sus amos y los encadenen, sin soñar siquiera con la gran fuerza y poder escondidas en su organismo. En nuestro libro "La Conciencia Interior" dijimos que en los planos ocultos de la mente existen impensables posibilidades, la materia prima para grandes logros y poderosas tareas mentales, las baterías que acumulan maravillosos resultados. *El problema es que no nos damos cuenta de que existen esas facultades,* y pensamos que somos meramente lo que manifestamos en nuestro andar cotidiano.

Otro problema es que no tenemos incentivo para entrar en acción, carecemos de interés en realizar grandes cosas, no lo hemos deseado con la suficiente fuerza. Ese "desear con suficiente fuerza" es el gran poder que mueve la vida.

El Deseo es el fuego que levanta el vapor de la Voluntad. Sin incentivo -es decir, sin Deseo— no logramos nada.

Pero si tenemos ese deseo intenso, serio y ardiente como fuerza que nos anima —como gran incentivo para entrar en acción— podemos obtener este "segundo aire" mental (y un tercero, cuarto o quinto aire), accediendo un plano tras otro de energía interna, hasta que logramos realizar milagros mentales.

Nos sorprendemos ante los logros de las grandes personas en todos los aspectos de la vida y nos excusamos con el triste adagio de que ellas *parecen tener ese "algo"* que nosotros no tenemos. Tonterías. Todos tenemos dentro la posibilidad de lograr cosas mil veces superiores a lo que estamos logrando.

El problema no está en la carencia de energía o materia mental, sino en el Deseo, Interés e Incentivo para activar esos maravillosos depósitos de poder dinámico en nuestra mente. Fracasamos en ponerlos a nuestra disposición; así como otras fuerzas y poderes naturales que están ansiosas y deseosas de ser manifestadas y expresadas. Si, ansiosas y deseosas, pues toda fuerza natural, contenida y en una situación estática, parece estallar en deseos de

manifestarse y expresarse a sí misma en una actividad dinámica externa. Esta parece ser una ley de la vida y de la naturaleza. La naturaleza y todo cuando hay en ella parece ansiosa por expresarse activamente.

¿Alguna vez te has sorprendido de que, ante una pequeña presión o incentivo, *Algo en tu interior* parece romper sus amarras y te eleva rápidamente a ponerte en acción? ¿Has logrado cosas bajo el estrés de una necesidad urgente y repentina, que a sangre fría, habrías considerado imposible? ¿Has hecho cosas *"en caliente"*, cuando en circunstancias normales tu yo ordinario hubiera permanecido impasible?

El Fuerte Deseo y el Entusiasmo son dos factores importantes a la hora de poner a funcionar estas fuerzas latentes, estos poderes dormidos de la mente. Pero uno no necesita quedarse esperando a llegar a un nivel de fervor necesario para que estas energías entren en acción. Entrenando cuidadosamente la voluntad —*o mejor dicho, mediante un cuidadoso entrenamiento de ti mismo en el uso de tu voluntad*— puedes aprender a controlar el dispositivo mental, de manera que puedas activarlo y ponerlo al máximo cuando sea necesario. Y una vez que domines esto, verás que no te cansas más cuando estas "a toda máquina" que cuando paseas tranquilamente. ***Este es uno de los Secretos del Éxito.***

Para muchos el término "voluntad" significa simplemente un firme compromiso de la mente, similar a Determinación y Fijeza de Propósito. Para otros significa algo como deseo, mientras para otros representa "el poder de elegir", etc. Pero para los ocultistas, es mucho más que eso. *LA VOLUNTAD Es un Poder Vital, una Fuerza Actuante de la mente, capaz de dominar y gobernar las otras facultades mentales y de proyectarse a sí misma más allá de los órganos mentales del individuo y de afectar a otros que se hallen dentro de su campo de influencia.*

Y en este sentido usamos VOLUNTAD en esta lección.

No quiero llevar al lector a los tenues reinos de la metafísica, ni a los senderos de la psicología científica, solo quiero que entienda que existe eso que llamamos "Fuerza de Voluntad", y su relación con el "yo".

Entre todos los poderes y facultades mentales, el de la voluntad es el más cercano al "yo" o al Ego de la persona. Es la espada del poder en la mano del Ego. Uno puede divorciarse mentalmente de las otras facultades y estados mentales, pero cuando piensa en el "yo" está obligado a pensar en él como

poseedor de ese poder que llamamos Voluntad. La voluntad es un poder original, primitivo, del "yo" que está siempre con él hasta el final. Es la fuerza con la que el gobierna (o debería gobernar) su reino mental y físico, el poder a través del cual su individualidad se manifiesta en el mundo exterior.

El deseo es el gran poder motivador que incita la voluntad a la acción en la vida. Como hemos mostrado, la acción de la voluntad sin el poder motivador del Deseo es impensable.

De esto se deduce que cultivar y dirigir correctamente el deseo conllevan al canal de expresión y manifestación de la voluntad. Cultivamos ciertos deseos para que la voluntad fluya por esos canales. Al cultivar el deseo según ciertas líneas, creas además canales a través de los cuales la voluntad puede fluir en su marcha hacia la expresión y la manifestación.

Por ello, debes tener un mapa muy claro mapa de tus canales de deseo, creando las Imágenes Mentales apropiadas de lo que quieres.

Asegúrate de que los canales del deseo sean profundos y nítidos: esto, mediante la fuerza de la atención repetida y de la autosugestión.

La historia está llena de ejemplos de personas que desarrollaron el uso de su voluntad. Digo "desarrollaron el uso" y no "desarrollaron la voluntad", ya que no desarrollamos la voluntad, —esta está siempre lista para usarse— lo que desarrollamos y perfeccionamos es la capacidad de usar esa voluntad.

Con frecuencia pongo el siguiente ejemplo: Somos como un trolebús. Tenemos una polea –la mente— conectada al cable, que es la voluntad. Por ese cable fluye la corriente de la Fuerza de Voluntad. La polea la "capta" y la lleva hacia abajo, hacia la mente y de esta manera puede moverse, actuar y manifestar poder. *Pero la corriente esta siempre en el cable.*

"Desarrollarla" consiste en la habilidad para conectar nuestra polea con el cable y usar su energía.

Si llevas esta idea en tu mente podrás aplicar esta verdad con más facilidad en tu vida diaria.

Un gran promotor de la industria del acero posee esa cualidad en un grado elevado. Se ha dicho que: "Tiene, para comenzar, una Voluntad fuerte, poderosa y casi irresistible. Cualquier cosa o persona que interfiera en su camino, con toda seguridad será finalmente conquistada".

Decía Buxton: "Entre más vivo, más seguro estoy de que la gran

diferencia entre los hombres, entre el débil y el poderoso, entre el grandioso y el insignificante, es la Energía -la Determinación Invencible-. Un propósito que una vez establecido significa *Victoria o Muerte*. Esta cualidad logra cualquier cosa que pueda lograrse en este mundo, y no hay talentos, circunstancias ni oportunidades que —sin ella— puedan convertir en hombre a una criatura de dos patas."

En estas citas, la idea de persistencia y determinación se identifica muy de cerca con la Voluntad. Y así es, la Voluntad debe ser fuerte, rápida y constante en relación con la tarea a cumplir, al igual que el cincel se apoya con fuerza contra el objeto que debe ser marcado hasta que se cumpla la tarea. Pero el trabajo no lo hacen sólo la simple persistencia y determinación; de nada servirían si no está presente la Voluntad para cortar y dar forma .

Como vemos una vez más, la voluntad tiene aquí un doble aspecto: en una fase la Voluntad realiza el trabajo, mientras que en otra, obliga a la mente a mantenerse frente a la tarea.

Así, de cierto modo, la Voluntad es la fuerza tras la persistencia y determinación, y a la vez, es la fuerza que hace el trabajo –es el filo cortante del cincel, y también la mano firme que lo sostiene para que haga su trabajo.

Dijo Simpson: "Un Deseo Apasionado y una Voluntad Incesante pueden lograr lo imposible o lo que podría parecer imposible al frío y débil."

Disraeli dijo: "Tras mucho meditar he llegado a la convicción de que alguien con un propósito definido debe cumplirlo y que nada puede resistir una Voluntad que arriesgaría hasta su propia existencia en lograrlo".

Foster dijo: "Es maravilloso como incluso las desgracias de la vida parecen inclinarse ante un espíritu que no se inclina ante ellas, disponiéndose a servir a un designio que en apariencia, amenazaban con frustrar. Cuando se reconoce un espíritu firme y decisivo, es curioso ver como el espacio se abre a su alrededor, y deja a la persona campo y libertad".

Y Mitchell dijo: "*La determinación es lo que hace que un hombre manifieste. Pero no la decisión inmadura, ni la determinación cruda, ni el propósito errante, sino esa voluntad fuerte e infatigable, que derrumba las dificultades y el peligro… La voluntad hace de los hombres gigantes*". Así que, levanta la polea de tu mente, y conéctate al cable de la Voluntad.

5. La Fuerza del Alma

Con frecuencia has escuchado la palabra “Entusiasmo” -seguro tú mismo la has usado. ¿Pero has pensado qué significa realmente? ¿Cuál es su fuente? ¿Cuál es su espíritu esencial?

Entusiasmo se deriva de un vocablo griego que significa “*estar inspirado, estar poseído por los dioses, etc.*”. Originalmente significaba “inspirado por un poder divino o súper-humano; éxtasis; etc.”

Inicialmente se usaba para designar el estado mental de una persona inspirada, que parecía estar bajo la influencia de un poder superior.

Hoy, según el diccionario, se utiliza en el sentido de “un inflamado fervor del alma, un interés ardiente e imaginativo, una viva manifestación de alegría, o celo, etc.”

La palabra ha adquirido también un significado secundario y desfavorable en el sentido de “celo visionario, fervor imaginativo, etc.”, pero su significado real y primario es ese fervor ardiente y vivaz, ese interés en las fuerzas internas de nuestra propia naturaleza.

El verdadero entusiasmo significa un poderoso estado mental ejercido a favor o en contra de alguna idea.

Una persona llena de entusiasmo parece, de hecho, estar inspirada por algún poder o ser superior a ella misma –tiene acceso a una fuente de poder de la cual no es ordinariamente consciente.

Y el resultado es que se convierte en un gran magneto que irradia fuerza de atracción en todas direcciones y que influencia a aquellos dentro de su campo. El entusiasmo es contagioso y cuando el individuo realmente lo experimenta se convierte en una fuente de poder inductivo, en un centro de influencia mental.

Pero ese poder que llena a la persona no procede de ninguna fuente externa, procede de ciertas regiones internas de su mente o de su alma, de su Conciencia Interna. Quienes han leído nuestro libro titulado “Conciencia Interior” entenderán fácilmente de cual parte de la mente se deriva dicho poder.

El entusiasmo es realmente “poder del alma” y, cuando es genuino, es reconocido y sentido por todos los que entran dentro de su campo de

influencia.

Sin una cierta cantidad de entusiasmo nadie ha logrado el Éxito y nadie lo lograra. No hay ningún poder en las relaciones interpersonales que puede compararse al Entusiasmo del tipo correcto. Implica Seriedad, Concentración y Poder, y son pocas las personas que no son influenciadas en algún grado cuando este es manifestado por otra.

Pocos se dan cuenta del verdadero valor del entusiasmo. Muchos han tenido Éxito por poseerlo y muchos han fracasado por carecer de él. El entusiasmo es el vapor que mueve nuestra maquinaria mental y que indirectamente logra las grandes cosas de la vida.

No se puede realizar una tarea debidamente a menos que se muestre cierto grado de Interés en ella y ¿qué es el Entusiasmo si no interés más inspiración?

El entusiasmo es interés inspirado.

Gracias al poder del entusiasmo las grandes cosas de la vida logran expresarse y realizarse.

El entusiasmo no es *un algo* que unos poseen y otros no. Todos lo tienen, potencialmente, pero solo unos pocos son capaces de expresarlo.

La mayoría tiene miedo de “sentir” algo, y luego dejar que ese “sentimiento” se exprese a sí mismo en una acción poderosa, como hace el vapor en un motor.

La mayoría no saben cómo elevar el vapor del Entusiasmo. Fracasan en mantener vivo el fuego del Interés y del Deseo en su caldera mental y, en consecuencia, no logran elevar la presión del vapor del entusiasmo.

El entusiasmo se puede desarrollar cultivando el interés y el amor por lo que haces.

El interés, la confianza y el deseo estimulan el entusiasmo, y es tu tarea concentrarlo a fin de dirigir su efecto directamente hacia el objeto, persona o cosa que deseas mover.

También, puedes simplemente dejarlo que se disipe en el aire sin resultado alguno.

Al igual que el vapor, el entusiasmo puede ser utilizado o disipado. Con una dirección concentrada produce resultados, pero si se malgasta tontamente y se disipa, no logra nada. Cuanto más interés tengas en algo, más crece tu

confianza y tu deseo y de ellas surgirá el vapor del entusiasmo.

Recuerda siempre que el interés es la madre del entusiasmo.

El hombre entusiasta tiende naturalmente hacia un estructura mental optimista y al hacerlo difunde a su alrededor una atmósfera de confianza y de alegre expectativa que tiende a inspirar confianza en los demás y, le ayuda en sus tareas. Se rodea a si mismo con un aura mental de Éxito -vibra éxito— y aquello que llegan a estar en su presencia inconscientemente captan esas vibraciones.

El entusiasmo es muy contagioso y cualquiera que lo posea en la calidad, el tipo y el grado correcto, inconscientemente comunica su interés, su deseo y sus expectativas a los demás.

El entusiasmo juega un papel importante en lo que llamamos Magnetismo Personal.

Es una cualidad mental cálida, viva y vital, que acelera el pulso de quien lo usa y de quienes se ven afectados por el.

Es muy distinto de la fría indiferencia que uno con frecuencia encuentra en los negocios, que hace que muchas ventas se pierdan y que muchas cosas buenas sean rechazadas.

La persona que carece de entusiasmo pierde más de la mitad de su fuerza e influencia personal. Sin importar cuan buenos sean sus argumentos, sin importar que tan meritoria pueda ser su proposición, a menos que posea esa calidez vital del Entusiasmo, sus esfuerzos serán malgastados y su resultado estará comprometido.

Piensa en los vendedores que te han abordado y recordarás que algunos te produjeron el efecto de un ‘*sótano húmedo*’, mientras que ante otros te sentaste y tomaste nota de cuanto decían —a pesar de que ni querías—, sólo en razón de su interés y su entusiasmo.

Analiza la impresión que te produjeron las diferentes personas que han entrado en contacto contigo y verás lo grande que es la influencia del entusiasmo.

Luego recuerda el efecto que produce en ti cuando lo sientes. El entusiasmo es el Vapor Mental. ¡Recuérdalo!

Hace unos días se colocó una placa en una de las grandes universidades del país como recuerdo a un antiguo estudiante, quien salvó la vida de 17

personas durante una gran tormenta en el lago.

Los sacó nadando, con vida, uno a uno. Finalmente se desmayó exhausto y al recuperar la conciencia, sus primeras palabras fueron:

“Muchachos, ¿Di lo mejor de mí?”

Estas palabras expresan la gran pregunta que todo verdadero “*Buscador del Éxito*” que vive y actúa de esta manera, debería poder responder afirmativamente.

No es cuestión de saber si hice esto o aquello, o si hice tanto o más que otro, lo importante es “¿Lo hice dando lo mejor de mí?”.

Aquel que da lo mejor de sí mismo nunca fracasa. Siempre es exitoso, y si lo mejor que pudo es algo básico o sencillo, igual el mundo colocará el laurel de la victoria sobre su cabeza.

Aquel que hace las cosas dando lo mejor de sí, nunca es un haragán ni un desertor; se mantiene en su puesto hasta que ha dado lo mejor que puede dar en ese momento particular.

Una persona así no puede nunca ser un fracaso.

A aquel que hace todo dando lo mejor de sí mismo, nunca se le oye la pregunta pesimista: “¿Para qué?”

A él no le importa eso, pues su mente esta fija en la idea de que debe hacer su trabajo y no se conformara con nada menos que con dar lo mejor.

Y cuando se es capaz de responder a la gran pregunta con un sincero “sí, he dado lo mejor de mí”, entonces ciertamente será capaz de responder al “¿Para qué?”. El para qué, fue para sacar lo mejor de uno mismo, un proceso que nos permite convertirnos en personas verdaderas, y desarrollar nuestro Ser.

La infernal pregunta “¿para qué?” parece inventada por algún pesimista enviado de las tinieblas para desanimar a aquellos que se enfrentan a luchas desesperadas o atesoran esperanzas difíciles.

Esta pregunta ha puesto a muchos en la mira del Fracaso y el Abatimiento.

Cuando surja, échala de tu mente y sustitúyela por la pregunta: “¿Estoy dando lo mejor de mí?”, sabiendo que una respuesta afirmativa zanja también la otra pregunta.

Todo es “para algo” si se hace en espíritu correcto, por una causa justa y

porque nuestro propio ser lo pide. Incluso si uno encuentra la muerte en el proceso, sigue siendo un Éxito.

La siguiente historia, incluida en un reciente artículo de revista, es la historia de un marinero en el naufragio de un barco alemán con motor de combustible, que a principios de 1901 chocó contra unas rocas en la costa de Newfoundland.

El barco se incendió y fue arrastrado hasta un arrecife a unos 200 metros de la costa, la cual en ese punto era un muro vertical de cien metros de alto. Al amanecer los pescadores en la costa vieron que todos los botes del barco habían desaparecido, así como toda la tripulación y los oficiales, salvo tres hombres.

Dos de ellos estaban sobre el puente mientras el tercero estaba en el mástil amarrado a los aparejos. Luego, los testigos vieron como una enorme ola golpeaba el barco, barriendo el puente y a los dos hombres sobre él.

Varias horas después vieron como el hombre amarrado en el poste se desataba y golpeaba su cuerpo vigorosamente con las palmas de las manos. Evidentemente trataba de reactivar la circulación que se había detenido casi totalmente por la presión de las cuerdas y por la temperatura extremadamente baja.

Seguidamente el hombre se quitó su chaqueta, lo agitó hacia los pescadores en la cima del acantilado y se echó al mar.

Lo primero que pensaron fue que el hombre había dejado de luchar y se había suicidado. ¡Pero él no era ese tipo de persona!

Nadó hacia la costa y al llegar, hizo tres intentos de asirse a las rocas en la base del acantilado. Pero fracasó, y las tres veces fue barrido por las olas, hasta que finalmente, viendo la inutilidad de sus esfuerzos, nadó de nuevo hacia el barco.

Como dijo el narrador: “En un momento así de la batalla, 99 de cada 100 habrían abandonado, dejándose morir, pero aquel hombre no era un desertor.”.

Después de la feroz batalla con las olas, el hombre volvió al barco y tras una desesperada lucha consiguió subir a bordo, escaló de nuevo el mástil e hizo señas a los pescadores que estaban sobre el acantilado, incapaces de ayudarle.

De nuevo se amarró con fuerza y los pescadores pudieron verlo haciendo señas para mostrarles que todavía estaba vivo. Cuando llegó la mañana siguiente, los pescadores vieron que su cabeza reposaba sobre el pecho –no se movía— había muerto congelado durante la noche. Estaba muerto; su alma valerosa había ido al encuentro del Creador.

¿Quién puede dudar de que, cuando este hombre estuvo frente a su creador, sus ojos miraban con firmeza y valentía a su Presencia, en lugar de mirar hacia abajo con vergüenza o miedo?

Un hombre así merece sin duda estar frente a su Creador sin miedo y sin vergüenza.

Como dijo George Kennan, en palabras que llenan de emoción: "Este hombre murió como alguien en circunstancias adversas debería morir, luchando hasta el final. Pueden llamarlo tontería, y decir que mejor se hubiese ahorrado sufrimientos, ahogándose tras descubrir que no podía subir por el acantilado; pero en lo profundo de sus corazones ustedes rinden homenaje secreto a su valentía, su resistencia y su voluntad indomable. Finalmente fue vencido, pero mientras estuvo consciente, ni el frío ni la tempestad pudieron vencer su hombría".

Los Caucásicos tienen un proverbio que dice: ***"El heroísmo es resistir por un momento más"***.

Ese *momento más* marca la diferencia entre el que abandona y aquel que da lo mejor de sí.

Nadie está muerto hasta que su corazón deja de latir; y nadie ha fracasado mientras haya un poquito de lucha en él.

Y ese "*momento más*" con frecuencia es el momento en el que cambia la marea, el momento en que el enemigo relaja su empuje, y retrocede vencido.

6. El Poder del Deseo

¿Qué es el deseo?

El diccionario nos dice que es: “el anhelo natural de poseer algún bien, el anhelo de obtener o disfrutar”.

O bien, en el sentido anormal o degenerado: “Anhelo excesivo o mórbido, lujuria, apetito”.

Se ha abusado mucho del término “deseo”, popularmente se le ha identificado con su aspecto anormal, ignorando su verdadero sentido original.

Muchos lo usan en el sentido de un anhelo indigno en lugar de en su verdadero sentido de “aspiración” o anhelo digno. No obstante, aunque le podemos llamar “aspiración” sigue siendo Deseo.

Aplicar el adjetivo de *ambición y meta loable* tampoco le quita su carácter de Deseo. No tiene sentido tratar de ocultar el hecho de que ***el Deseo es el impulso natural universal que nos lleva a la acción***, sea esta buena o mala.

Sin deseo la voluntad no salta a la acción y nada se realiza. Incluso los logros y las metas más elevados son posibles sólo cuando el vapor de la voluntad es alimentado por la llama y el calor del deseo.

Hay enseñanzas ocultas que contienen instrucciones para “matar al deseo” y al estudiante se le advierte que debe ser consciente de “el deseo” incluso en sus formas más sutiles e insidiosas, incluso hasta el extremo de “evitar el deseo de no tener deseos”.

¡Todo esto es una tontería!

Si alguien “desea” o “quiere” o “se siente inclinado” o “cree que lo mejor es” o “le da placer x”, Eliminar (o matar) el Deseo, en cualquiera de estos casos, solo está manifestando un deseo —el deseo de no desear—, aunque utilice otros nombres.

¿Qué es este “desear”, “querer”, “sentir inclinación”, etc., sino un simple, llano y puro deseo enmáscarado bajo otros nombres?

Tratar de eliminar el deseo sin “desear” hacerlo es como tratar de elevarte a ti mismo tirando hacia arriba de tus calcetines. Tontería.

Lo que esto realmente significa es que el ocultista debe eliminar los bajos deseos que pueda contener su naturaleza y también eliminar del “apego a las

cosas”.

Sobre esto último debo decir que todo verdadero ocultista sabe que incluso las mejores “cosas” no son lo suficientemente buenas como para mandarnos y gobernarnos. Nada es suficientemente bueno para que el alma se permita aferrarse a ello hasta el punto en que dicha cosa la gobierne en lugar de que el alma gobierne a la cosa.

Esto es lo que las enseñanzas significan: evitar el “apego”. Y en esto los maestros ocultistas claramente tienen razón.

El deseo es un dueño horrible. Es como el fuego que barre los soportes del alma, y deja sólo cenizas humeantes. Pero también al igual que el fuego, el deseo es un sirviente espléndido y con su poder podemos generar el vapor de la Voluntad y la Actividad y lograr grandes cosas en el mundo. Sin el deseo apropiado no habría actividad en el mundo. Así, no cometas el error de rechazar el deseo como no rechazarías el fuego, pero en ambos casos, mantén el control en tus manos: no dejes que el control pase de ti al deseo.

El deseo es la fuerza motivadora que gobierna al mundo, aunque en muchos casos no lo queramos admitir. Mira alrededor y verás los efectos del deseo en cada acto humano, ya sea este bueno o malo.

Como escribió un conocido autor: *“Todo lo que hacemos, bueno o malo, está motivado por un deseo.*

Somos caritativos porque deseamos aliviar nuestro malestar interno ante la visión de los que sufren, o por un deseo de simpatía, o por el deseo de ser respetados en el mundo, o para asegurarnos un lugar confortable en el otro.

Alguien es amable porque desea ser amable, porque le da satisfacción ser amable, mientras que otro es cruel precisamente por el mismo motivo.

Aquel que cumple su deber lo hace porque desea hacerlo, y porque obtiene una satisfacción mayor con el deber cumplido que la que obtendría abandonándolo, siguiendo deseos menos loables.

La persona religiosa lo es porque sus deseos religiosos son más fuertes que los no religiosos, porque obtiene más satisfacción en la religión que persiguiendo objetivos mundanos.

La persona moral lo es porque sus deseos morales son más fuertes que los inmorales, obtiene más satisfacción siendo moral que siendo lo contrario.

Todo lo que hacemos esta propiciado por el deseo en una forma u otra,

elevado o bajo. El ser humano no puede carecer de deseos y aun así, actuar.

El deseo es la fuerza motivadora subyacente a todos nuestros actos, es una ley natural de vida.

Todo, desde el átomo a la monada, desde la monada al insecto, desde el insecto al hombre, desde el hombre a la naturaleza, actúa y hace las cosas en razón del poder y la fuerza del Deseo, el Motivo que todo lo Anima".

A primera vista, lo anterior parece considerar al ser humano una simple máquina, sujeto al poder de cualquier deseo perdido que venga a su mente.

Pero esto no es así.

Uno no actúa respondiendo a TODO deseo, sino al deseo más fuerte, o a la media de sus más fuertes deseos. Esa media de sus deseos es lo que constituye su naturaleza o su carácter. Y aquí es donde el dominio del "yo" entra en acción.

No necesitamos ser esclavos o criaturas de nuestros deseos, siempre que afirmemos su dominio. Podemos controlar, regular, gobernar y guiar los deseos en cualquier dirección que queramos. Es más, podemos CREAR DESEOS mediante un acto de nuestra Voluntad.

Mediante el conocimiento de las leyes psicológicas podemos neutralizar deseos desfavorables y desarrollar, incluso prácticamente crear nuevos deseos en su lugar. Todo esto mediante el poder de la voluntad asistido por la luz de la razón y el juicio.

Somos los Amos de nuestras Mentes.

Algún crítico de mente cerrada podría decir, "Sí, eso es cierto, pero incluso en ese caso ¿no es el Deseo el motivo principal? ¿Acaso no hay entonces un deseo de crear esos nuevos deseos, antes de poderlo hacer? ¿Acaso no precede siempre el deseo a la acción?"

Todo ocultista avanzado sabe que hay un punto en el cual el principio del deseo se disipa y se une a su otro principio acompañante, la voluntad.

Cualquier analista mental puede imaginar un estado mental en el cual podemos casi decir que uno manifiesta la voluntad de ejercer la voluntad en lugar de simplemente desear ejercerla.

Este es un estado que hay que experimentar antes de entenderlo, las palabras no lo pueden expresar.

En nuestro poder está el Crear Deseo, no solo ser su amo una vez creado,

sino realmente crearlo dándole el ser.

Esto es absolutamente cierto y ha sido verificado y comprobado por los más recientes experimentos y descubrimientos de la psicología moderna.

En lugar de ser criaturas del deseo -y realmente en muchos casos podemos serlo—debemos convertirnos en Amos del Deseo e incluso en Creadores del mismo.

Podemos revertir el orden ordinario de cosas mediante el conocimiento y la voluntad. Podemos echar al intruso del trono, sentarnos en el lugar que nos corresponde, y poner al anterior ocupante bajo nuestra voluntad y asegurarnos su obediencia.

Pero la mejor manera de que el nuevo ocupante del trono reorganice la corte es desechar a las viejas y objetables criaturas de su mente y crear nuevas en su lugar. Y así es cómo debe hacerse:

1) En primer lugar, uno debe pensar cuidadosamente las tareas que quiere llevar a cabo.

2) Luego, utilizando su juicio de forma cuidadosa, juiciosa e imparcial –y tan impersonal como sea posible— uno debe analizarse a sí mismo y ver en qué puntos tiene deficiencias en relación a poder completar la tarea que se desea realizar en forma exitosa.

3) Luego analizará la tarea ante él, con detalle, separando el asunto en tantas divisiones claramente definidas como sea posible a fin de poder ver el asunto tal como es, tanto en los detalles como en su totalidad.

4) Después hará un inventario similar de las cosas que parecerían ser necesarias para el logro de la tarea —-no de los detalles que surgirán sólo durante el progreso o el día a día de la tarea—, sino de las cosas generales que deben hacerse a fin de que la tarea llegue a una conclusión exitosa.

Tras haber analizado la tarea, la naturaleza de la empresa, y las propias cualidades y deficiencias, uno comenzará a crear el deseo según el siguiente plan:

1) El primer paso en la creación del deseo es formar una imagen mental clara y vital de las cualidades, objetos y detalles de la tarea, así como del Todo ya Completado.

Por imagen mental quiero decir una imagen mental clara en la imaginación, no sólo los nombres de las cosas.

No te impacientes al leer la palabra imaginación. Esta es otra palabra de la cual muchos tienen una idea equivocada. La imaginación es mucho más que el uso inútil de esa parte de la mente que muchos creen que "es todo lo que hay". De hecho, lo que muchos entienden por imaginación no es más que una sombra del verdadero esfuerzo imaginativo.

La imaginación es algo real, es la facultad de la mente mediante la cual ésta crea una matriz, un molde, un patrón que después la voluntad entrenada y el deseo materializarán en Realidad Objetiva.

No hay nada creado por las manos y la mente humana que no haya tenido su primer origen en la imaginación de alguien. La imaginación es el primer paso en la creación, ya se trate de mundos o de bagatelas.

El patrón mental precede siempre a la forma material. Y así ocurre en la creación del deseo. ***Antes de que puedas crear un deseo debes tener una imagen clara de lo que necesitas desear.***

La tarea de crear una imagen mental es un poco más difícil de lo que crees. A veces es difícil incluso formar un cuadro mental vago de aquello que necesitas. Pero no te desanimes y persevera, pues en esto, como en cualquier otra cosa, la práctica crea la perfección.

Cada vez que trates de formar la imagen mental, esta surgirá un poco más clara y más precisa y los detalles se harán más prominentes.

No te canses al principio: si te está costando, para, y deja la tarea para más tarde o para mañana. Pero practica y persevera, pues debes lograr que la imagen sea tan clara como el recuerdo de algo que ya has visto.

En lecciones siguientes hablaremos más sobre la Imágenes mentales y la imaginación.

2) Entonces, tras haber adquirido la imagen mental clara de las cosas que quieres desear y por ende, lograr, cultiva el enfocar la atención en esas cosas.

La palabra atención se deriva del latín "attendere", que significa "estirar" hacia delante. La idea original era que en la atención la mente se "estiraba hacia delante" o se "extendía" hacia el objeto de la atención y esta es la idea correcta, pues esa es la manera en que la mente funciona en este asunto.

Mantén tu atención sobre las ideas tanto como puedas para que la mente las capte firmemente y las haga parte de sí misma. Así, creas una impresión

firme de esas ideas sobre la tableta de cera de la mente.

3) Así, habiendo fijado la idea claramente en tu mente a través de la imaginación y la atención, hasta que se vuelva parte de ella, entonces comienza a cultivar un ardiente DESEO, ANHELO, o ANSIOSA DEMANDA de que esas cosas se materialicen.

Demanda el desarrollo de las cualidades necesarias para la tarea. Demanda que tus cuadros mentales se materialicen. Demanda que los detalles se manifiesten al igual que el TODO, dejando lugar para que el "algo mejor" —que sin duda surgirá— ocupe el lugar de los detalles originales mientras avanzas; la Conciencia Interior se ocupará de estos asuntos por ti.

Luego desea firmemente, con confianza y seriedad. No seas poco entusiasta en sus demandas y deseos. Pide y demanda EL TODO, y ten confianza de que se manifestará y materializará como una realidad objetiva. Piensa en ello, sueña con ello y siempre anhélalo —aprende a quererlo "de la peor manera"—; aprende a quererlo lo suficientemente fuerte. Puedes lograr y obtener muchas cosas al "quererlas lo suficientemente fuerte".

El problema es que la mayoría no queremos las cosas con suficiente fuerza. Confundimos vagos anhelos y deseos con un deseo y un querer serio, anhelante y exigente. Tienes que llegar a Desear y Demandar la cosa deseada al igual que exiges y deseas tu comida diaria.

Eso significa "*querer de la peor manera*".

Todo esto no son más que sugerencias, sin duda podrás encontrar tu camino siempre que seas serio y lo desees con suficiente fuerza.

7. La Ley de la Atracción

Hay en la naturaleza una gran ley -la Ley de la Atracción— por cuyo funcionamiento todas las cosas, desde los átomos hasta las personas son atraídas unas hacia otras según el grado de afinidad, de semejanza o de utilidad entre ellas.

El reverso de esta ley —que es sólo otra manifestación de su poder—, es lo que se llama repulsión, el otro polo de la atracción. Con su funcionamiento las cosas tienden a repelerse mutuamente en el grado en que sean distintas, opuestas y sin utilidad una para otra.

La Ley de la Atracción es universal en todos los planos de la vida, desde el físico al espiritual, y su funcionamiento es uniforme y constante. Por ello podemos tomar los fenómenos de un plano y así estudiar los fenómenos de otro plano, ya que en todos los casos se aplica la misma regla; la misma ley está en operación de la misma forma.

Empezando con los diminutos corpúsculos, los electrones o los iones, que forman los átomos, encontramos manifestada la Ley de la Atracción: ciertos electrones se atraen y otros se repelen, generando la formación de grupos, combinaciones y colonias de electrones, que al estar en acuerdo y armonía, comienzan a constituir lo que llamamos átomos, que por mucho tiempo se pensó eran la forma básica de la materia.

En cuanto a los átomos mismos, hallamos muchos grados de afinidad y atracción entre ellos, lo cual hace que se combinen formando moléculas, que es lo que compone toda la materia. Por ejemplo, cada gota de agua se compone de infinitas moléculas de agua y cada molécula está compuesta de dos átomos de hidrogeno y uno de oxígeno.

Esta combinación es siempre la misma en cualquier molécula de agua. ¿Por qué estos átomos se combinan sólo de este modo? ¿El mismo grupo y la misma proporción invariable? No por azar, seguramente, pues tal cosa no existe en la naturaleza.

Tras todo fenómeno hay una ley natural y en este caso es la Ley de la Atracción manifestándose en los átomos.

Y así es con todas las combinaciones químicas. Esto se llama Afinidad

Química.

A veces un átomo que ya forma parte de un grupo entra en contacto por proximidad con otro átomo, y entonces se produce una explosión en la molécula, cuando el átomo se escapa de sus compañeros para ir a los brazos de otro átomo con el cual siente mayor afinidad. En el mundo de los átomos hay matrimonios y divorcios.

Y en el caso de las moléculas, encontramos que ciertas moléculas son atraídas hacia otras del mismo tipo, siguiendo lo que se llama Cohesión, y así se forman masas de materia. Un trozo de oro, de plata, de latón, de cristal o de otro tipo de materia está compuesto por incontables moléculas fuertemente unidas por la cohesión, y esta cohesión es simplemente otra forma de la Ley de la Atracción: la misma ley que atrae todo hacia otras cosas.

Y bajo la ley de la atracción encontramos nuestro viejo principio de deseo y voluntad.

Tal vez te encojas de hombros al ver que menciono el deseo y la voluntad en conexión con electrones, átomos y moléculas, todas formas de materia, pero espera un momento y verás lo que las principales autoridades científicas dicen al respecto.

El profesor Hakel, uno de los mayores científicos del mundo, un materialista que se reiría de las enseñanzas de la Ciencia Mental, y naturalmente prejuiciado en contra de las teorías espiritualistas, afirma que:

“La idea de la afinidad química se basa en el hecho de que varios elementos químicos perciben las diferencias cualitativas en otros elementos —experimentan placer o repulsión al contacto con ellos— y con base en ello realizan movimientos concretos en este campo”.

También afirma que en los átomos debe haber algo correspondiente al deseo, pues el contacto y asociación con otros átomos, —y la voluntad para permitir que el átomo responda a la ley del deseo— es constante en la naturaleza, desde el átomo al hombre a nivel físico, mental y espiritual.

¿Y qué tiene que ver todo esto con el Secreto del Éxito? Simplemente, que ***la ley de la atracción es una parte importante del Secreto del Éxito, en el tanto tiende a traer hacia nosotros las cosas, las personas y las circunstancias de acuerdo con nuestro más serio deseo, demanda y voluntad, al igual que atrae y junta los átomos y otras partículas de***

materia.

Conviértete en un átomo de Deseo Vivo y atraerás hacia ti a la persona, las cosas y las circunstancias que se ajusten con el logro de tu deseo. También entrarás en contacto con aquellos que están trabajando según las mismas líneas de pensamiento.

Y serás atraído hacia ellos y ellos hacia ti y serás llevado a relacionarte con personas, cosas y entornos que posibilitaran la solución del problema de tus deseos –estarás "junto" a las personas y cosas correctas— todo por el funcionamiento de esta gran Ley natural de la Atracción.

No tiene nada de magia o necromancia, nada sobrenatural ni misterioso, simplemente es el funcionamiento de una gran ley natural.

En la vida puedes hacer muy poco tu solo, por fuerte y capaz que seas. La vida es compleja y los individuos dependen unos de otros para hacer las cosas.

Un individuo, segregado de los demás, puede lograr poco o nada con sólo su actividad. Debe formar combinaciones, arreglos, armonías y acuerdos con otros y según el entorno y las cosas. Es decir, debe crear y utilizar los entornos y las cosas apropiadas y atraer hacia sí mismo a otros con quienes formará combinaciones a fin de hacer cosas.

Y esas personas, cosas y entornos llegaran a él —o el a ellos—en razón de esta gran Ley de la Atracción.

Y la forma en que el individuo pone en funcionamiento esta gran Ley de la Atracción es a través de su Deseo, y siguiendo los lineamientos de las imágenes mentales (visualización).

¿Ves la conexión?

Por ello, debes ser cuidadoso en formar, cultivar y manifestar los deseos correctos. Mantenlos con firmeza, fuerza y constancia, y así pondrás en operación esta gran ley, que constituye una parte muy importante del secreto del Éxito.

La fuerza del deseo es el poder que motiva y dirige las actividades de la vida. Es la fuerza vital básica que anima las mentes de las cosas vivas y las empuja a la acción. Sin un fuerte deseo nadie logra nada que merezca la pena, y cuanto mayor sea el deseo, mayor será la cantidad de energía generada y manifestada.

Esto, siempre que todo lo demás sea igual.

Es decir, que si tenemos una docena de personas de igual inteligencia, salud física y actividad mental — iguales en todo, excepto en su deseo—, aquellos en los cuales resida y sea manifestado el mayor deseo superaran a los demás en logro, y entre estos ganadores, aquel cuyo deseo queme como una llama inextinguible será el que domine a los demás gracias a la fuerza de su energía elemental primitiva.

El deseo no solo confiere al individuo esa motivación interna que lo lleva a desarrollar el poder dentro de sí.

Hace más que eso.

Hace que irradie las fuerzas vitales y mentales más sutiles y finas de su naturaleza —que fluyendo en todas direcciones como las ondas magnéticas de un imán o las ondas eléctricas de un dínamo—, influencian a todo aquel dentro de su campo de fuerza.

La fuerza del deseo es una fuerza de la naturaleza real, activa y efectiva, y sirve para atraer y llevar hacia un centro lo que está en línea con la naturaleza del deseo.

La Ley de la Atracción, de la que tanto se ha hablado en el Nuevo Pensamiento y en la Ciencia Mental, ***depende en gran parte de la fuerza y del poder del deseo. La fuerza del deseo está en el núcleo de la ley de atracción.***

Existe una tendencia en la naturaleza, de atraer y llevar hacia el centro del deseo las cosas necesarias para lograr dicho deseo.

Nuestra propia voluntad nos viene a causa de esta fuerza natural que está detrás y bajo todo fenómeno de Influencia Mental. Siendo así, ¿no está claro por qué alguien que desea lograr algo debe asegurarse de crear un fuerte deseo hacia ello, y al mismo tiempo asegurarse de adquirir el arte de la visualización, a fin de formar una clara imagen mental de la cosa deseada, un molde claro en el que la realidad material pueda manifestarse?

¿Has tenido alguna vez contacto con grandes empresarios? Si alguna vez los has visto en acción, te habrás dado cuenta de que alrededor de ellos hay algo sutil y misterioso, algo que de hecho se puede sentir, algo que parece atraerte y encajarte a sus esquemas, sus planes y sus deseos, casi por una

fuerza irresistible.

Estas personas poseen el más fuerte tipo de deseo. La energía de su deseo se manifiesta con fuerza y afecta a todos aquellos con los que entran en contacto.

Y no solo eso, sino que su Fuerza-de-Deseo fluye de ellos en grandes ondas, que los ocultistas nos dicen se manifiestan con un movimiento circular o espiral alrededor del centro del deseo.

Ellos se convierten en verdaderos ciclones de deseo, y casi todo lo que entra en contacto con ellos es afectado y aspirado hacia el vórtice.

¿Acaso no tenemos evidencia de esto en todos los grandes líderes?

¿Acaso no podemos ver el funcionamiento de esta Ley de la Atracción que lleva hacia ellos lo que desean?

Podemos llamar a esto fuerza de voluntad y en cierto modo así es, pero detrás y bajo la voluntad, en estos casos hallaremos siempre un Deseo Ardiente, esa es la fuerza motivadora del poder de atracción.

Esta fuerza del deseo es algo elemental y primitivo. Lo vemos en el reino animal y en ciertas personas más primitivas, quizás más claramente que entre personas más 'elevadas', pero solo porque en tales circunstancias se nos muestra desprovisto de las coberturas, los disfraces y las máscaras que envuelven las formas y planos de vida más civilizados.

Pero recuerda bien que este mismo principio que se manifiesta en las formas pulcras de la vida civilizada (por ej. la Fuerza del Deseo en un líder con educación) es tan elemental como el que anima al hombre peludo y feroz de las cavernas que, desnudo y medio loco corre tras las hordas enemigas, aniquilándolos como moscas.

Esto es, si vemos bajo la pulcra superficie.

En los salvajes días de antaño, el deseo manifestaba su fuerza en el plano físico; ahora lo hace en el plano mental. Esta es la única diferencia, la fuerza es la misma en ambos casos.

Hace poco se presentó en los teatros una obra que ilustra este principio. La heroína, hija de una antigua familia neoyorquina de elevado nivel social y económico, tiene un sueño. Es su vida, pero en una encarnación anterior, en la cual ella se ve siendo arrancada de los brazos de su padre cavernícola por los brazos de un salvaje fiero, cuyo deseo se manifiesta en lo físico.

Al despertar de su sueño, descubre con horror que el rostro de su captor en el sueño, coincide con el de un hombre que entra en la vida de su padre en Nueva York.

El hombre proviene del Oeste, enérgico, lleno de recursos y deseos, derribando a todos frente a sí en el mundo de las finanzas.

Y como antes, pisa con su pie el cuello de sus enemigos, pero esta vez no en lo físico, sino en el plano mental.

El mismo antiguo deseo de poder es muy fuerte en su interior, la misma capacidad de dominio se manifiesta en él.

El dice: '*Yo nunca he renunciado, nunca he temido.*'

El mismo antiguo deseo que inflamaba al salvaje se manifiesta ahora en el Amo de Wall Street y entre la fuerza de su atracción y la fuerza de su voluntad repite los logros de su encarnación anterior, pero esta vez en el plano de las fuerzas mentales y del logro.

Ahora, el instrumento a través del cual se manifiesta el deseo, es la mente y no los músculos.

Este ejemplo lo doy sólo como ilustración del hecho de que el deseo es la fuerza que lleva la voluntad a la acción y que causa las diversas actividades de la vida, personas y cosas.

La fuerza del deseo es una fuerza real e influencia e impulsa a otras personas y cosas a girar hacia el centro del deseo que envía las corrientes de pensamiento.

En el Secreto del Éxito el deseo juega un papel prominente. Sin un deseo de Éxito no hay Éxito.

El Deseo pone en movimiento La Ley de la Atracción.

La mayoría de los principios plasmados en este libro tienen naturaleza positiva, es decir, se te pide hacer ciertas cosas, en lugar de no hacer lo opuesto o lo contrario. Pero aquí hemos llegado a un punto en el cual el consejo debe darse en líneas negativas, y te pediré que no hagas algo.

Me refiero al gran veneno de la mente y de la voluntad que es conocido como Miedo.

No me refiero al miedo físico —por importante que el valor físico sea y por lamentable que se considere la cobardía física, no forma parte del propósito de este libro sermonear contra lo segunda o animar a cultivar lo

primero—. De esto hallarás mucho en otros lugares.

Mi propósito aquí es combatir ese sutil e insidioso enemigo de la verdadera auto-expresión, que aparece en forma de miedo mental, encarnando lo que podemos considerar como *Pensamiento Negativo*. (Los otros principios mencionados en esta obra son Pensamiento Positivo).

Los Pensamientos de Miedo[18] son esa condición de la mente en la que todo se ve a través de unos cristales azules, en la que todo parece traernos un sentido de futilidad al intento, donde el principio que predomina es "no puedo" en contraste con la actitud mental de "sí puedo y lo haré".

Es la hierba nociva en el jardín de la mente, que tiende a matar las plantas valiosas que en él se hallan. Es la mosca en el aceite, la araña en la copa del vino de la vida.

Hasta donde sé, el primero en usar la expresión "Pensamiento de Miedo", que ahora es común, fue Horacio Fletcher, conocido escritor que lo acuñó para usarla en cierto sentido en lugar de la palabra "preocupación".

Fletcher decía que la ira y la preocupación son los dos grandes obstáculos para lograr una mentalidad avanzada, bien balanceada y progresiva. Muchos, sin embargo, lo malinterpretaron creyendo que eliminar la preocupación significaba dejar de preocuparse por el mañana —una falta de prudencia y de previsión—.

Fletcher acuñó entonces la expresión "Pensamiento de Miedo" para expresar un aspecto de su idea de "previsión sin preocupación", y así título a su segundo libro sobre este tema: "La Felicidad, se encuentra en la Previsión menos el Pensamiento de Miedo".

Una expresión muy feliz de una idea muy feliz.

Fletcher fue también el primero en sugerir la idea de que el miedo no es algo en sí mismo, sino una expresión del pensamiento de miedo, una manifestación del estado mental conocido como pensamiento de miedo.

Él y otros que han escrito sobre ese tema enseñan que el miedo puede anularse anulando los pensamientos de miedo en la mente, sacándolos de la recámara mental; y los mejores maestros han enseñado que la mejor manera de expulsar al miedo (o cualquier otro estado mental indeseable) es cultivando el pensamiento de la cualidad opuesta de la mente; o sea, obligando a la mente a concentrarse en el cuadro mental de la cualidad

deseable y con las autosugestiones apropiadas.

Se ha ilustrado que la forma de sacar a la oscuridad de una habitación no es empujarla hacia fuera, sino abrir las ventanas y dejar que la luz del sol penetre en ella: esa es también la mejor manera de neutralizar los pensamientos de miedo.

El proceso mental ha sido descrito como "vibraciones", una figura muy común en la ciencia moderna. Así, ***elevando la vibración hacia un nivel positivo se neutralizan las vibraciones negativas.***

Cultivando las cualidades recomendadas en las otras lecciones de este libro, el pensamiento de miedo se neutraliza. El veneno del pensamiento de miedo es insidioso y sutil, y lentamente sube por las venas hasta que paraliza todo esfuerzo y todo acto útil, hasta que el corazón y el cerebro se ven afectados y les es difícil expulsarlo.

Los pensamientos de miedo forman la base de la mayoría de los fracasos y de los "derrumbes en la vida". Mientras la persona mantenga su nervio y su confianza en sí mismo será capaz de levantarse tras cada caída y de afrontar al enemigo con resolución. Pero en cuanto el pensamiento de miedo le afecte y no sea capaz de arrojarlo fuera, no conseguirá levantarse y perecerá miserable.

Se ha dicho bien:

"No hay nada que temer excepto al temor".

He hablado en otro lugar acerca de la Ley de la Atracción, que funciona atrayendo hacia nosotros aquello que deseamos; y de su lado inverso, pues la ley funciona en ambos sentidos.

El miedo pone en movimiento a la Ley de la Atracción tan bien como el Deseo.

Al igual que el deseo atrae hacia nosotros las cosas cuya imagen visualizamos en nuestra mente como "la cosa deseada", el Miedo atrae lo que visualizamos en la mente como "la cosa temida".

"Lo que me temía me ha sobrevenido", dijo Job.

Y la razón es muy sencilla y la aparente contradicción se desvanece si examinamos el asunto.

¿Cuál es el patrón sobre el que la Ley de la Atracción construye bajo la fuerza del deseo? **La imagen mental**.

Y lo mismo ocurre en el caso del miedo: la persona lleva consigo la imagen mental o el cuadro tenebroso de la cosa temida, y la Ley de la Atracción se la atrae al igual que le trae la cosa deseada. ¿Pensaste alguna vez que el miedo es el polo negativo del Deseo?

La ley que funciona en ambos casos es la misma.

Así que evita los pensamientos de miedo como la dosis de veneno que sabes que tornará tu sangre en algo negro y espeso y que hará que tu respiración sea costosa y difícil.

Es algo vil, y no debes descansar hasta que lo hayas expulsado de tu sistema mental. Puedes librarte de él a través del Deseo y de la Voluntad, apoyado con el mantener una imagen mental de valentía e intrepidez.

Sácalo cultivando su opuesto. Cambia tu polaridad. Eleva tus vibraciones mentales. Se ha dicho que “no hay demonio como el miedo”, así que manda ese demonio al lugar que le corresponde, pues si lo acoges con hospitalidad, convertirá tu cielo en un infierno a fin de sentirse a gusto.

¡Usa un garrote mental para destruirlo!

8. Magnetismo Personal

Últimamente oímos hablar mucho del ***magnetismo personal*.**

Se trata de una cualidad de la mente que sirve para llevar a otros a un estado mental o humor de simpatía con el de la persona magnética.

Algunos han logrado desarrollar esa cualidad hasta un extremo asombroso: son capaces de conseguir un acuerdo armónico con otros en un tiempo muy breve.

Otros, sin embargo, son totalmente deficientes al respecto y su simple presencia tiende a estimular el antagonismo en las mentes de los demás.

La mayoría acepta sin cuestionarse la idea del magnetismo personal, pero pocos están de acuerdo en una teoría que trate de explicarlo. Quienes han estudiado el tema saben que todo depende del estado mental del individuo, y de su capacidad para hacer que otros "capten" sus vibraciones mentales.

Ese "captar" es causado por lo que se conoce como *inducción mental.*

La inducción es "*la propiedad, cualidad o proceso por el cual un cuerpo con polaridad eléctrica o magnética la produce en otro sin contacto directo con él"*. La inducción mental es la manifestación de un fenómeno similar pero en el plano mental.

Los estados mentales de las personas son "contagiosos". Si uno infunde suficiente vida y entusiasmo a sus estados mentales, estos afectarán a las mentes de las personas con quienes entren en contacto.

Esto se explica con detalle en el libro de esta serie titulado "Influencia Mental".

El primer factor para lograr una inducción mental exitosa —para la manifestación del magnetismo personal—, es el Entusiasmo.

De esto se ha hablado antes y sería bueno que repasaras esa lección.

El entusiasmo da seriedad a la persona, y no hay estado mental tan efectivo como la seriedad. La seriedad te hace sentir fuerte y hará que los demás te presten atención aunque no quieran.

Walter Moody, conocido escritor sobre el tema de las ventas, dice con

razón: *“Se sabe que todos aquellos que poseen magnetismo personal tienen también seriedad. Su intensa seriedad es magnética”*. Y casi todo estudiante de este tema lo ha comprobado.

Pero esa seriedad debe ser algo más que creer de forma honesta, firme y confiada en el asunto que presentamos al otro. Debe ser una seriedad viva y contagiosa y la palabra que mejor la describe es Entusiasmo. ***Seriedad Entusiasta, sería un mejor término.***

Esta seriedad entusiasta contiene mucha emoción—apela al lado emocional de la naturaleza humana más que a la parte racional y pensante—. Sin embargo, un argumento basado en la razón y conducido sobre principios lógicos puede tener un mayor efecto si se presenta con seriedad entusiasta, que si se apela a la razón de forma fría y carente de emoción.

La persona promedio está constituida mentalmente de tal forma que se rinde ante toda manifestación de un entusiasmo vivo en forma de magnetismo personal.

El lado “sintiente” de la mente es tan importante como el lado “pensante” y es mucho más común y universal, pues la mayoría de la gente realmente piensa muy poco, mientras que todo el mundo “siente”.

Un autor de los 1870’s dijo:

“Todos emitimos una esfera, un aura o halo impregnado de nuestra esencia más pura. Las personas sensibles lo perciben, al igual que nuestros perros y otras mascotas, lo mismo que el león o el tigre hambrientos. Incluso las moscas, serpientes e insectos lo perciben (muy a nuestro pesar).

Algunos somos magnéticos, otros no. Algunos somos calurosos, atractivos, inspiramos amistad y amor, mientras otros son fríos, intelectuales, razonadores y pensantes ¡pero no magnéticos!

Dejad a alguien de este último tipo hablar en público: pronto aburrirá a todos con su discurso intelectual, y la audiencia comenzara a manifestar síntomas de sueño. Les hablará a ellos, pero no “dentro” de ellos. Les hará pensar, pero no sentir, y eso es agotador para la mayoría.

Son muy pocos los conferencistas que tienen Éxito en lograr que la gente piense. ¡La gente lo que quiere es que los hagan sentir!

Pagarán gustosos a quien les haga sentir o reír, mientras que escatimarán diez centavos para pagar una charla o una instrucción que les

haga pensar.

Pero si en lugar del erudito del tipo mencionado, ponemos a alguien menos educado o con la mitad de su lógica y erudición, pero amable, maduro y meloso, este manejará su audiencia con facilidad; y todos permanecerán despiertos, valorando y agradeciendo cada palabra que salga de sus labios."

Los motivos son claros y palpables: siempre gana el corazón en lugar de la cabeza; el alma en vez de la lógica.

Si estudias los hombres y mujeres considerados más "magnéticos", casi invariablemente poseen lo que llamamos *alma*, es decir, que manifiestan —e inducen en otros— "sentimientos" o emociones.

Manifiestan rasgos de carácter y naturaleza similares a los de los actores y actrices; muestran una parte de sí mismos, que parece afectar a quienes entran en contacto con ellos.

Fíjate en un actor no-magnético, y verás que aunque sepa perfectamente su papel, haga todos los gestos y manerismos adecuados y domine toda la parte técnica de su arte, siempre le faltará un "algo" y ese algo puede ser considerado como "la habilidad para comunicar *sentimientos*".

Quienes conocen el secreto saben muy bien que muchos actores exitosos, que parecen arder con pasión, sentimiento y emoción sobre el escenario, realmente sienten muy poco de eso mientras actúan. En realidad, son como fonógrafos que emiten sonidos previamente registrados en ellos.

Pero si investigamos aún más, veremos que al estudiar sus papeles y practicarlos en privado, estos actores inducen y estimulan la emoción requerida para el papel y la mantienen con firmeza en sus mentes, acompañándola de los gestos apropiados, etc., hasta que finalmente "se establece" y se imprime en las tablillas de su mente al igual que el disco del fonógrafo se imprime sobre la cera.

Luego, al interpretar su papel, reproducen la apariencia externa de los sentimientos, las emociones, los gestos, el énfasis, etc. y logran impresionar al auditorio.

Se dice que lo que no es bueno es que el actor se deje llevar a sí mismo por el papel de forma que lo sienta en su interior. Al ser dominado por el sentimiento, su efecto repercute en él en lugar de afectar al público.

El mejor resultado se obtiene cuando uno primero ha experimentado y

sentido la emoción, y luego la reproduce hacia el exterior de la manera dicha, sin dejar que esta emoción lo controle.

Menciono esto sobre todo para quienes no poseen de forma natural la facultad o cualidad del magnetismo personal en grado necesario.

A ellos les será de gran ayuda tratar de trabajar en privado el deseable sentimiento de la *Seriedad Entusiasta*, grabando la impresión mental a través de repetidos ensayos y prácticas, hasta lograr registrarlo en su “hábito mental” para reproducirlo cuando la ocasión lo requiera.

Ser un buen actor, ese es el consejo en estos casos; y recuerda que la práctica y el ensayo frecuente hacen al buen actor. Es mucho mejor ser capaz de inducir sentimiento y entusiasmo de esta forma, que no ser capaz, o caer en excesos. Se puede ser entusiasta racional sin caer en una emotividad sensiblera.

El estudiante cuidadoso vera lo que quiero decir aquí y no me malinterpretará.

Recuerda que mediante este *“actuar”* repetido la cualidad deseada muchas veces se hará real y “natural”.

9. Personalidad Atractiva

En la lección dos sobre individualidad explicamos que lo que conocemos como “***personalidad***” no es el yo real del individuo, sino que forma el “Mí” o “yo” secundario: ***la apariencia externa del individuo.***

Como dije, “personalidad” realmente significa la “máscara” del individuo, su apariencia externa para el papel que está actuando en el gran drama de la vida.

Y al igual que el actor puede cambiar su máscara y su disfraz, igual puede el individuo cambiar y alterar su personalidad con características más deseables.

Aunque la personalidad no es el *“yo” real*, juega un papel importante en el drama de la vida, especialmente porque la audiencia, como regla, pone más atención a la personalidad que al individuo real tras la máscara.

Por ello es recomendable que todo individuo cultive y adquiera una Personalidad que resulte atractiva a su audiencia y lo haga aceptable para ellos.

No, no estoy predicando el engaño.

Yo considero la individualidad como el ser verdadero y creo que uno debe desarrollarse al máximo —ser lo mejor que pueda— según las leyes del desarrollo individual.

Pero, y en el tanto debamos “mostrar” una personalidad en nuestro paso por la vida, nuestro deber es hacer que esa personalidad sea tan agradable y atractiva como podamos.

Ya sabes que sin importar lo bueno, inteligente o instruido que alguien pueda ser, si lleva la máscara de una personalidad desagradable o poco atractiva, se estará poniendo en desventaja y ahuyentará a personas que podrían beneficiarlo y que estarían encantadas de amarlo si pudieran verlo detrás de su fea máscara.

Al hablar de máscaras atractivas o poco atractivas no estamos hablando de la apariencia física. Aunque es cierto que el aspecto físico es importante en algunos casos, hay un encanto en la personalidad que trasciende con mucho la mera apariencia.

Hay muchas personas con rostros y formas bellas cuya personalidad dista mucho de ser atractiva, y que en lugar de atraer repelen.

Y hay otros con rostros comunes, cuyas formas distan mucho de ser perfectas pero sin embargo tienen ese “algo” ganador que atrae a los demás.

Hay gente a la que siempre nos alegramos de ver y cuyo encanto nos hace olvidar que no son hermosas; de hecho, sus rostros sencillos parecen transfigurarse cuando estamos en su presencia. A eso me refiero al hablar de la personalidad (en el sentido en el que uso el término), muy relacionado al “magnetismo personal” de la lección anterior.

Veremos a continuación algunas de las formas de mejorar la personalidad.

1. Entre las primeras cosas que debe cultivar quien desee desarrollar el encanto de su personalidad es una atmósfera mental de alegría.

No hay nada tan estimulante como la presencia de una persona alegre; y nada tan deprimente como uno de esos vampiros humanos que generan un escalofrío en toda persona o cosa con quien entran en contacto. Piensa en tus conocidos y verás que automáticamente los catalogas en dos tipos: los alegres y los depresivos.

Juan Alegre es preferido a José Triste. El primero siempre es bienvenido, mientras que del otro se huye.

Los japoneses entienden perfectamente esta ley de la personalidad y una de las primeras cosas que enseñan a sus hijos es a mantener un exterior alegre, sin importar si su corazón está sufriendo.

Ellos creen que mostrar a los demás sus penas, su tristeza y su dolor es una gran ofensa contra los buenos modales. Esa faceta la reservan para la privacidad de sus recámaras. Al mundo exterior siempre le presentan una sonrisa feliz y luminosa.

En esto son muy sabios por varias razones:

1. Al actuar así inducen en sí mismos un estado mental más alegre y positivo;

2. Atraen personas y cosas alegres gracias a la Ley de la Atracción; y,

3. Presentan a los demás una personalidad atractiva, lo cual los hace socios y partícipes agradables y siempre bienvenidos en el trabajo de la vida.

En la vida diaria hay pocas ganas de ayudar o dar la bienvenida a los miembros de la tribu de José Triste: ya tenemos bastantes problemas propios y no necesitamos los ajenos. Recuerda el antiguo adagio:

Ríe, y el mundo reirá contigo,

Llora, y llorarás solo.

Pues esta vieja tierra necesita alegría

Ya tiene suficientes problemas por sí misma.

Así que cultiva esa *Sonrisa Que Nunca Desaparece;* este es un valioso bien de la personalidad. No la mueca forzada y falsa, sino una sonrisa que signifique algo *-lo real:* esa sonrisa viene del interior, y no es superficial.

Si necesitas un Patrón Verbal sobre el que modelar el estado mental que produzca esa apariencia externa de la personalidad, puedes usar este:

“BRILLANTE, ALEGRE Y FELIZ”.

Enmárcalo y cuélgalo en un lugar importante de tu galería de arte mental. Memorízalo y visualízalo para que seas capaz de verlo ante ti como un cartel iluminado:

“BRILLANTE, ALEGRE Y FELIZ”.

Luego trata de materializar esta idea dentro de tu mente. Piénsala, actúala, y se hará real para ti. Entonces tendrás algo valioso en tu personalidad. Tal vez todo esto te parezca simple e infantil, pero si lo haces realidad, tendrá un valor incalculable sin importar el camino que sigas en la vida.

2. Otra pieza valiosa de la Personalidad es el respeto por uno mismo[19] (llamado también amor propio o autoestima).

Si tienes un verdadero amor propio esto se manifestará en tu comportamiento y apariencia exterior. Si no lo tienes, mejor comienza a cultivar una apariencia de amor propio y luego recuerda que eres un HOMBRE o una MUJER y no un pobre gusano que se arrastra sobre el polvo de un felpudo humano.

Enfréntate al mundo firmemente y sin miedo, manteniendo tus ojos hacia el frente.

¡MANTÉN LA CABEZA EN ALTO!

Para enfrentarse al mundo no hay nada como una columna recta y una

cabeza en alto. Quien mantiene la cabeza inclinada parece pedir perdón por vivir y estar en esta tierra. El problema es que el mundo aceptará esa autovaloración sin dudarlo. Sin embargo, una cabeza en alto te permitirá pasar a través de los dragones que custodian la puerta del Éxito.

Un escritor da el siguiente consejo sobre este tema: *"Mantén los lóbulos de tus orejas directamente sobre tus hombros, de forma que una plomada colgando desde ellas describa la línea de tu cuerpo.*

Asegúrate de no llevar la cabeza inclinada ni a la izquierda ni a la derecha, sino vertical. Muchos cometen este error, especialmente mientras esperan que un cliente termine lo que está haciendo antes de atenderlos, soliendo inclinar la cabeza hacia un lado u otro. Esto indica debilidad.

Un estudio muestra que las personas fuertes nunca inclinan la cabeza. Sus cabezas permanecen perfectamente rectas sobre cuellos fuertes. Sus hombros, relajados pero firmes, inspiran por su fuerza, e indican equilibrio. En otras palabras, todas las líneas del cuerpo denotan el pensamiento de su dueño."

El valor de este consejo reside no solo en que te da la "*apariencia*" de amor propio (lo cual, de hecho, es muy importante), sino también en que tiende a cultivar el estado mental correspondiente en tu interior.

Pues al igual que el *pensamiento toma forma a través de la acción*, del mismo modo los actos generan estados mentales.

Esta es una regla que funciona en ambos sentidos.

Así que, piensa Amor Propio, y actúa Amor Propio.

Deja que el "YO SOY" que hay en tu interior se manifieste. No te arrastres, no te encojas, no te escondas: sé un verdadero ser humano.

3. Otro aspecto de la personalidad que vale la pena cultivar es el Arte de Interesarse en los Demás.

Muchos pasan por el mundo tan enredados en sus propios asuntos que dan la impresión de estar separados y alejados de los demás con quienes entran en contacto. Este estado mental se manifiesta en una forma muy desagradable de personalidad, y sus portadores no solo son consideradas como personas frías y sin corazón ni alma, sino que también dan una impresión de dureza y egoísmo. Los demás se sienten inclinados a apartarse

de ellas, dejándolas con sus modales y su estado mental egoísta. Alguien así nunca es popular, nunca es estimado por otros.

Interesarse en los demás es un arte cuyo cultivo resulta muy rentable al estudiante del Éxito.

Por supuesto, uno debe siempre mantener frente a sí lo más importante, que es uno mismo. No podemos permitir que nuestros propios intereses salgan perjudicados por el interés que mostramos en los demás. Sobra decirlo: el altruismo irracional es tan desequilibrado como el egoísmo injustificado

Pero hay un camino medio. En todos aquellos con quienes entres en contacto hallarás algo de interés. Si enfocas tu atención en ese interés, éste se manifestará de tal modo que la persona será consciente de ello, lo apreciará y estará feliz de responder interesándose a su vez en ti.

No hay en esto engaño, ni servidumbre, ni adulación, se trata simplemente de la Ley de la Compensación funcionando en el plano mental: ***das lo que recibes.***

Si te detienes y piensas un momento, verás que las personas cuya personalidad encuentras más atractiva son precisamente aquellas que parecen interesarse en tu propia personalidad.

El interesarse en los demás se manifiesta de muchas maneras. Una de ellas es:

Aprende a ser un buen oyente.

Esto no significa convertirte en receptáculo de la verborrea de todos aquellos con quienes entres en contacto: si lo haces, no tendrás tiempo para nada más.

Debes usar el juicio y el tacto a fin de regular el tiempo que das a los demás, dependiendo de la persona y de las circunstancias particulares del caso.

Lo que quiero decir es que cuando escuches a otro ***debes escuchar bien***. No hay cumplido más sutil que escuchar atentamente a la otra persona.

Escuchar Bien es escuchar con interés.

Y esto es algo que no se puede enseñar en un libro. Tal vez la mejor manera de expresarlo es decir: *"Escucha como te gustaría que te escucharan"*. Esta es la *Regla de Oro*, que puede aplicarse a muchas

situaciones y a muchas ideas, y siempre genera buenos resultados.

Quien sabe escuchar se gana el respeto de aquellos a quienes escucha. Esto me recuerda la vieja historia de Carlyle, quien tenía fama de ser brusco y mal hablado, siempre inclinado a emitir observaciones sarcásticas y a tratar rudamente a todos cuantos conversaban con él.

Dicen que una vez un hombre –quien entendía el Arte de Escuchar Bien — visitó a Carlyle. Entonces dirigió la conversación para que Carlyle hablara de un tema que le interesaba mucho. Luego calló y *escuchó bien.* Carlyle habló por horas, entusiasmado con el tema. Cuando finalmente el visitante se levantó para marcharse, tuvo que forcejear para separarse de Carlyle, quien siguiéndolo hasta la puerta manifestó un entusiasmo y un buen humor inusuales. Despidiéndolo le dijo con simpatía: "Vuelve pronto, quiero que vengas con frecuencia, pues tienes una mente realmente brillante y he disfrutado mucho tu conversación. Eres un conversador muy agradable."

Ten cuidado de no aburrir a otros con tus experiencias personales.

Es mejor olvidar tus asuntos al hablar con otros, salvo cuando tu intervención vaya al punto adecuado.

Los demás no quieren oír lo maravilloso que eres, lo que quieren es decirte lo maravillosos que ellos son. Esto les resulta mucho más agradable.

No critiques a tus enemigos ni recites tus muchos puntos de excelencia. No cuentes lo maravillosos que son tus hijos, los demás tienen ya los suyos propios.

Trata de hablar de asuntos que interesen a la otra persona, si el otro es el que quiere hablar.

Olvídate de ti mismo e interésate en el otro.

Los mejores comerciantes graban en sus vendedores lo ventajoso de cultivar la personalidad y actitud mental para dar al cliente la impresión de que "estás de su lado", es decir, que tienes un interés personal de que se le sirva bien, se le trate bien, se le dé el producto adecuado, y quede satisfecho.

El vendedor que es capaz de crear ésta impresión está ya muy avanzado en el camino hacia el Éxito en su campo particular. Todo esto es difícil de describir, pero un poco de observación, de reflexión y de práctica sobre lo indicado en las lecciones precedentes te ayudará mucho en este sentido.

Sobre este tema dice un autor: " *Supón, por ejemplo, que siendo*

comerciante profesional, deseas hacer crecer tu negocio. Cuando vendes bienes o servicios, no es suficiente considerar el asunto como una transacción meramente formal: recibes el dinero del cliente, y le das algo de valor por su dinero. Luego, lo dejas ir con la sensación de que no tienes interés alguno más allá de venderle el producto y obtener una ganancia.

A menos que el cliente sienta que tienes un interés real en él y en sus necesidades, y que sinceramente deseas mejorar su bienestar, estarás fracasando y perdiendo terreno.

Cuando puedes hacer sentir a cada cliente que realmente tratas de proteger sus intereses tanto como los tuyos, tu negocio crecerá.

Y para lograrlo no necesitas dar descuentos, más cantidad, o mejores precios. Se logra impregnando vida e interés en toda transacción, por pequeña que sea.”

Ese autor plasmó esta verdad muy claramente, y harías bien en seguir su consejo y ponerlo en práctica.

4. Otro aspecto muy importante de la personalidad es el autocontrol, en especial en lo que respecta a controlar el temperamento.

El enojo, la ira, son signos de debilidad, no de fuerza. Quien pierde la compostura automáticamente se coloca en desventaja. Recuerda el viejo dicho: “Si los dioses desean destruir a alguien, primero lo hacen enojar”. Bajo la influencia de la ira las personas hacen todo tipo de tonterías que posteriormente lamentan.

Arrojan al viento su juicio, su experiencia y su prudencia, y actúan como locos. De hecho, la ira es una especie de locura. Si tienes duda al respecto, observa cuidadosamente el rostro de la primera persona iracunda que te encuentras y verás lo irracional que parece y actúa.

Es bien sabido que quien se mantiene sereno mientras su oponente está enojado, tiene todo a su favor: será alguien cuerdo lidiando con alguien irracional. Es buena política permitir que el otro “se cocine en su propia salsa” de ira, mientras uno se mantiene sereno. Es fácil, comparativamente, tranquilizar a una persona enojada sin que se enoje contigo, pues como para pelear se necesitan dos, el asunto rápido concluye.

Controlar tu expresión exterior te da control sobre tu estado mental

interno.

Si eres capaz de controlar tu voz, manteniéndola tranquila, serena y baja, no te dejarás arrastrar por la pasión e incluso notarás que al hacerlo también la voz del otro gradualmente se tranquiliza, abandonando el tono elevado y amenazador. Al final los dos estarán hablando en el mismo tono, uno que tú habrás fijado. Vale la pena recordar esto, ese control de la voz es un secreto que merece ser conocido y practicado.

Y mientras hablamos de la voz, me gustaría llamar aún más tu atención sobre el control de la voz, o mejor dicho, sobre como cultivar la voz.

Quien posee una voz bien controlada, uniforme y agradable, está en ventaja sobre otros con habilidades semejantes pero que no saben manejar su voz.

El valor de una voz suave, flexible y vibrante es enorme. Si posees una voz así, eres afortunado. Si no la posees, ¿por qué no comenzar a cultivarla? ¡Tú puedes!

Nathan Sheppard, famoso conferenciante y locutor nos dice como superó las desventajas naturales de su voz y se convirtió en un gran conferencista.

"Cuando decidí dedicarme a hablar en público, mis maestros me dijeron que de seguro fracasaría; que mi articulación era un fracaso –y lo era—, que mis órganos vocales eran inadecuados –y lo eran—, y que mi boca era tan pequeña que cabría en un dedal de mi madre (¡y posiblemente cabía!).

Estas fueron palabras dolorosas y crueles. Sin embargo, y aunque nunca las olvidaré, estimularon en mí una decisión y un empeño que sin esas palabras quizá nunca habría conocido.

Esa es, en todo caso, la filosofía de las personas que se hacen a sí mismas.

Quizá no haya logrado mucho, no presumo de ello, pero por veinte años me he ganado la vida con mi arte. De lo que si presumo es de haberlo hecho a pesar de todos los obstáculos y los comentarios desalentadores.

Y lo hice volcando toda mi voluntad hacia mi voz y mis órganos vocales, cultivando mis instintos de elocución, y mi oído para las cadencias de la retórica.

Y teniendo claro lo que yo, mi voz y mis sentimientos podíamos dar, di lo mejor de mí."

Tras estas palabras cualquier cosa que añada sobre la posibilidad de mejorar la voz, mediante la voluntad, el deseo y la práctica sería superflua.

Elige el tipo de voz que creas que mejor se adapte a tu trabajo y luego cultívala con práctica, determinación y voluntad. Si Sheppard pudo convertirse en un conferencista famoso con todos esos obstáculos, entonces, si tú dices "pero yo no puedo" te estarías catalogando como debilucho.

Se me ha sugerido añadir algo sobre una parte importante de la personalidad: el comportamiento físico, particularmente en lo que se refiere al caminar. No creo que sea necesario añadir a lo que ya hemos dicho, especialmente en lo que se refiere al estado mental del Respeto o Amor Propio. Lo principal es cultivar un estado mental de Respeto o Amor Propio y el resto seguirá como una consecuencia natural.

El pensamiento toma forma en acción y aquel que posee el Respeto o Amor Propio grabado en su mente sin duda se comportará de forma que evidenciará ese estado mental en todos sus actos físicos, gestos o movimientos. Se tiene tanto internamente como externamente.

Por supuesto, debemos poner atención al aspecto externo, especialmente en lo que se refiere al vestir; y cultivar la limpieza y la pulcritud tanto de cuerpo como de vestido.

Andar bien vestido no significa ir siempre de etiqueta, de hecho, los que visten mejor son los que lo hacen con discreción. Cultiva un gusto tranquilo y refinado, expresado en calidad más que en "espectacularidad". Y sobre todo, sé limpio.

En conclusión, resaltemos una y otra vez que lo que llamamos personalidad no es más que una máscara externa del individuo interior. Esa máscara puede mejorarse mediante un esfuerzo de la voluntad, con la ayuda de la discriminación inteligente.

Primero, define qué tipo de personalidad debes tener y luego ponte a trabajar para cultivarla y hacerla una realidad.

Forma una imagen mental de lo que deseas ser, luego piensa en ello, deséalo ardientemente, desea que lo tendrás, después actúa de esa manera, una vez y otra, ensayo tras ensayo, hasta que realmente materialices tu ideal en la realidad objetiva.

Crea un buen molde o patrón mental y luego vierte en él tu material

mental, de forma constante, y ¡lentamente! De ese molde saldrá el carácter y la personalidad que deseas y necesitas. Luego pule esa personalidad recién nacida hasta que brille con Cultura .

Puedes ser lo que quieras ser, siempre que lo desees con suficiente fuerza. El deseo es la madre de la realidad. Recuerda una vez más la vieja norma:

DESEO SERIO, ESPERA CONFIADA, Y RESOLUCIÓN FIRME. Estos son los tres pasos que llevan al logro. Ahora que te he dado este pequeño Secreto del Éxito, ÚSALO. Todo depende de ti. Yo pulsé el botón, tú debes hacer el resto.

Epílogo

Al leer las páginas anteriores antes de su impresión, me sorprendió que, a pesar de mi decisión expresada al inicio de no plasmar un código de normas ni de reglas de conducta que pudiese ser considerada una “Guía al Éxito” —a pesar de mi compromiso de no actuar como maestro o predicador—, he hecho bastante por indicar “*cuál es la ley*”, al señalar lo que debe hacerse o evitarse. Pero siento que los consejos dados son buenos, y que los ejemplos citados estimularán en el lector el espíritu que conduce al Éxito.

Y con este pensamiento dedico estas páginas a aquellos que las atraerán hacia ellos o que serán atraídos por ellas, bajo la Ley de la Atracción.

Ahora, siento que no habré completado mi tarea si no recuerdo al lector que ***el Éxito no se alcanza siguiendo ciegamente las normas o los consejos ajenos,*** sean los míos o de otras personas.

No hay un ***Camino Real hacia el Éxito***, no hay un proceso patentado que pueda mágicamente transformar a los fracasados en capitanes de la industria o magnates de Wall Street.

No hay nada más divertido, o patético, según como uno lo mire, que el montón de Charlas sobre Éxito que ofrecen al público los autodenominados *maestros* o predicadores. Nadie puede —en unas pocas páginas—, revelar al buscador del Éxito un método infalible con el cual todos puedan alcanzar el Éxito y el Logro que sus corazones ansían.

Es una verdad fría y dura, que —tratándose del Éxito—, cada uno debe construir su propio camino.

Las reglas y los consejos pueden ayudar, y sin duda lo hacen, pero el individuo es quien debe hacer el trabajo real. Es el quien debe esculpir su propio Destino y ningún poder —superior o inferior— hará el trabajo si el mismo se niega a hacerlo.

El viejo adagio, “Dios ayuda a quien se ayuda” es verdadero en más de un sentido. Es cierto en el sentido de que la *Ayuda de Arriba* parece negarse a quien no esté dispuesto a trabajar y a dar lo mejor de sí mismo.

Pero es también cierto en otro sentido: la ayuda llega a quien pone alma y

corazón en la tarea que tiene ante sí, y que cada día hace su trabajo lo mejor que puede, con esperanza en el alma y la expectativa confiada de que hay cosas mejores, adelante, a la vuelta de la esquina.

El sabio es aquel que da el próximo paso con valentía, poniendo su pie firme y confiadamente, aun cuando no pueda ver lo que hay más adelante. Para él, cada paso se va iluminando conforme avanza, hasta que finalmente alcanza sus metas.

Mientras tanto, los temerosos, los que no dieron el primer paso porque no podrían ver más allá, siguen esperando que algo ocurra.

Esa espera es mala política, como dijo Gardfield: *“No esperes que algo ocurra. Sal y hazlo ocurrir”*.

Así que, da el siguiente paso con decisión y esperanza, y pronto verás aparecer el sendero.

Lo que debes hacer es aquello que esta ante ti, esperando ser hecho. Hazlo lo mejor que sepas, seguro de que al hacerlo progresarás hacia las cosas mejores que tu corazón ha estado anhelando.

Cuando te pones en acción las nuevas ideas comienzan a llegar, pues en el acto de hacer las cosas nace la inspiración para hacer cosas aún más grandes.

Siempre podrás tener un comienzo mejor y más rápido cuando ya estás en acción, que cuando estás parado. Ponte en acción y en movimiento.

En este libro he querido llamar tu atención hacia algo de mucha más importancia que un simple código de normas y de consejos generales. Te he señalado el hecho glorioso de que dentro de cada uno hay ese ***Algo Interior***, el cual, una vez estimulado, incrementará enormemente tu energía y capacidad.

He tratado de hablarte acerca de ese Algo Interior desde diversos puntos de vista, para que puedas captar la idea de varias formas.

Creo firmemente que el Éxito depende sobre todo de reconocer y manifestar este Algo Interior. El estudio del carácter y del trabajo de las personas exitosas te mostrará que, aunque sus características personales difieran, todos manifiestan tener conciencia de ese Algo Interior, que les confiere seguridad en su Energía y Fuerza Interna, del cual surgen el valor y la confianza en sí mismos.

La mayoría de las personas exitosas sienten que hay Algo que les ayuda y respalda sus esfuerzos.

Algunos llaman a este Algo “Suerte” o “Destino” o cosas por el estilo. Pero todas son formas diversas de reconocer ese Poder Interno que les “ayuda” de alguna manera, aunque no estén seguros de la naturaleza de su “ayudante”.

De hecho la mayoría no se detiene a especular sobre su naturaleza, están demasiado ocupados y se conforman con el saber que está allí.

Ese Algo Interior, es el verdadero individuo, el “Yo” de cada uno de ellos, la fuente de poder que las personas manifiestan cuando lo expresan.

He escrito este libro con la esperanza de que para muchos sea el primer paso para reconocer, desarrollar y manifestar ese Poder Interior.

Seriamente te exhorto a cultivar esa conciencia del “YO SOY”, y a que puedas comprender tu Poder Interior. Luego, de forma natural te vendrá la consciencia correlativa que se expresa en la frase: “PUEDO y LO HARÉ”, una de las más grandes afirmaciones de Poder que se pueden hacer.

Esa conciencia de “PUEDO y LO HARÉ” es la expresión de ese Algo Interior, que sé que comprenderás y manifestarás.

Creo que detrás de todos los consejos que pueda darte, esto es el FACTOR PRIMORDIAL en el secreto del éxito.

FIN

BIBLIOTECA DEL ÉXITO

LOS MEJORES CLÁSICOS DE ÉXITO Y NEGOCIOS

VOL. 1. ORISON SWETT MARDEN

PROSPERIDAD COMO ATRAERLA
PIENSA QUE PUEDES LOGRARLO ¡Y PODRÀS!
LA ALEGRÍA DE VIVIR

VOL. 2. ORISON SWETT MARDEN

EL MILAGRO DE PENSAR CORRECTAMENTE
UNA VOLUNTAD DE HIERRO
AMBICIÓN Y ÉXITO
PEQUEÑOS DIAMANTES DE ÉXITO

VOL. 3. WALLACE D. WATTLES

LA CIENCIA DE HACERSE RICO
LA CIENCIA DE SER EXTRAORDINARIO
COMO OBTENER LO QUE QUIERES
UN NUEVO CRISTO

VOL. 4. FLORENCE SCOVELL SHINN

EL JUEGO DE LA VIDA Y COMO JUGARLO
TU PALABRA ES TU VARITA MAGICA
LA PUERTA SECRETA AL ÉXITO

VOL. 5. WILLIAM WALKER ATKINSON

EL SECRETO DEL ÉXITO
LA LEY DE LA ATRACCIÓN EN EL MUNDO DEL PENSAMIENTO
SUGESTIÓN Y AUTOSUGESTIÓN

VOL. 6. WILLIAM WALKER ATKINSON COMO THERON Q. DUMONT

ARTE Y CIENCIA DEL MAGNETISMO PERSONAL
CURSO AVANZADO DE MAGNETISMO PERSONAL
EL PLEXO SOLAR

VOL. 7. JAMES ALLEN

COMO UN HOMBRE PIENSA ASÍ ES SU VIDA.
UNA VIDA DE TRIUNFO

LOS OCHO PILARES DE LA PROSPERIDAD

VOL. 8. RALPH WALDO TRINE

EN SINTONIA CON EL INFINITO,
LAS FACULTADES SUPERIORES
EL CREDO DEL CAMINANTE

VOL. 9

DOCE LEYES DE LOS GRANDES EMPRESARIOS, MAURICIO CHAVES
PIENSA ÉXITO, MAURICIO CHAVES
¡EL ARTE DE HACER DINERO!, P.T. BARNUM

VOL. 10. (Sólo disponible en EE.UU)

PIENSE Y HÁGASE RICO, NAPOLEÓN HILL
EL SISTEMA DE LA LLAVE MAESTRA, CHARLES HAANEL
TU PODER INVISIBLE, GENEVIEVE BERNHEND

VOL. 11

ORACULO MANUAL Y ARTE DE LA PRUDENCIA, BALTASAR GRACIÁN
COMO VIVIR EN 24 HORAS AL DÍA, ARNOLD BENNETT
LOS DÓLARES ME QUIEREN, HENRY HARRISON BROWN

VOL. 12

LA VIDA IMPERSONAL, JOSEPH BENNER
LECCIONES EN LA VERDAD, H. EMILIE CADY
METODOS PARA LOGRAR EL ÉXITO, JULIA SETON

VOL. 13

LA MENTE CREATIVA Y EL ÉXITO. ERNEST HOLMES
TU PODER INTERIOR, THOMAS TROWARD
TUS FUERZAS Y COMO USARLAS, CHRISTIAN D. LARSON

VOL. 14

AUTOBIOGRAFIA DE UN YOGUI, PARAMAHANSA YOGANANDA
AUTOBIOGRAFIA, BENJAMIN FRANKLIN
MEDITACIONES, MARCO AURELIO

VOL. 15

LA CONFIANZA EN UNO MISMO, RALPH WALDO EMERSON

EL PROFETA, KHALIL GIBRAN
ACRES DE DIAMANTES, RUSSELL CROMWELL

VOL. 16. EL METODO COUÉ

AUTOSUGESTIÓN CONSCIENTE PARA EL DOMINIO PROPIO, E. COUE
SUGESTIÓN Y AUTOSUGESTIÓN, CHARLES BAUDOIN
LA PRÁCTICA DE LA AUTOSUGESTIÓN POR EL MÉTODO DE E. COUÉ.

VOL. 17. ORISON SWETT MARDEN

EL PODER DEL PENSAMIENTO
LA VIDA OPTIMISTA
SE BUENO CONTIGO MISMO

VOL. 18. ORISON SWETT MARDEN

SIEMPRE ADELANTE
AYUDATE A TI MISMO
IDEALES DE DICHA

Los libros se encuentran disponibles tanto en sus versiones individuales, o como parte de las colecciones. También cada uno se estará publicando en una versión bilingüe, su original en inglés junto a su traducción. Nuestra colección crece continuamente con los mejores clásicos de superación personal, motivación y negocios.

BIBLIOTECA ESOTÉRICA

LOS MEJORES CLÁSICOS ESOTÉRICOS,
DE OCULTIMO Y FILOSOFÍA ORIENTAL

VOL. 20 APÓCRIFA

El Libro de Enoc
El Libro de Jubileos

VOL. 21 WILLIAM W. ATKINSON

La Doctrina Secreta de los Rosacruces (Magus Incognito)
La Enseñanza Arcana
El Kybalion (Tres Iniciados)

VOL. 22 WILLIAM W. ATKINSON

Reencarnación y la Ley del Karma
La Vida Después de la Muerte
El Mundo Astral

H. P. BLAVATSKY

La Doctrina Secreta
Isis sin Velo

ISABEL COOPER-OAKLEY

El Conde de Saint Germain

FULCANELLI

El Misterio de las Catedrales

WILLIAM Q. JUDGE

El Océano de la Teosofía
Ecos del Oriente
Un Epítome De La Teosofía

JOSÉ ROVIRALTA-BURRELL

BHAGAVAD GITA (Traducción)

A. P. SINNETT

Budismo Esotérico
El Mundo Oculto

RICHARD MAURICE BUCKE

Consciencia Cósmica

W. SCOTT-ELLIOT

La Historia de la Atlántida y la Perdida Lemuria

IGNATIUS DONELLY

Atlántida: El Mundo Antediluviano

RUDOLF STEINER

Los Continentes Sumergidos de
Atlántida y Lemuria

¡Y muchos otros volúmenes en preparación!

MAURICIO CHAVES.

Este versátil autor, abogado, master en finanzas y empresario de bienes raíces, no sólo se ha destacado como traductor de docenas de libros de motivación (al punto que se le ha denominado "*el traductor del éxito*"), así como en otros campos (incluyendo quince novelas de Julio Verne), sino como uno de los autores favoritos de nuestros lectores, con sus libros sobre empresas y sobre el éxito, y sus fascinantes novelas de la Saga del Apocalipsis (Caballeros de Nostradamus), que se han convertido en verdaderos best-sellers tanto en inglés como en español, y que ya cuenta con cuatro novelas.

12 Leyes de los Grandes Empresarios. Tener su propia empresa es el más grande sueño de muchos; pero existen reglas básicas para que el sueño no se vuelva pesadilla. El autor comparte veinte años de experiencia al frente de sus empresas, y de forma sencilla nos comparte sus leyes –muchas aprendidas de forma dolorosa-, para crear empresas exitosas que resistan el paso de los años.

Piensa Éxito. Éxito no es sólo acumular grandes fortunas; sino tener grandes sueños ¡y cumplirlos! Este libro extraordinario nos enseña a soñar, pero también, a ponernos metas claras y a elaborar planes concretos, creyendo en nosotros mismos y en la gran capacidad que tenemos (pero que muchos se empeñan en negarse a sí mismos). Ya es considerado por muchos su libro favorito sobre el éxito. Descubre tú también por qué tantos lo están recomendando…

Círculo de Poder (Caballeros de Nostradamus I) es la primera novela de esta fascinante saga que involucra a Leonardo Da Vinci, Nostradamus, Paracelso, Noé, Julio Verne (entre muchos otros), profecías, antiguos misterios, pirámides y el Fin del Mundo tal y como lo conocemos. Luego del asesinato del Embajador de Costa Rica en Roma, su primo y mejor amigo, Ricardo, un hombre que ha perdido su deseo de vivir, es enviado para encontrar respuestas. Lo que encuentra, sin embargo, es una conspiración internacional de proporciones inimaginables, encaminada a cambiar las estructuras del poder mundial...

La Pirámide del Apocalipsis (Caballeros de Nostradamus II). Una novela acerca de la búsqueda de respuestas sobre las profecías y el destino. Años después del 2012, en el cual el inconsciente colectivo estuvo dominado por el temor al apocalipsis y a las profecías mayas, las cosas parecieron volver a la “normalidad”. Sin embargo, eventos que iniciaron hace años, están a punto de alcanzar su clímax… El autor nos introduce nuevamente en su mundo de profecías ocultas mezcladas con pasajes bíblicos, para crear una historia verosímil, en la cual las fronteras entre la realidad y la fantasía se entremezclan haciendo que el lector se cuestione sus propias creencias…

La Profecía de Da Vinci (Caballeros de Nostradamus III). En esta tercera novela de la saga, reencontramos a muchos personajes familiares, pero también a nuevos miembros de este creciente grupo que, sin saberlo aún, lucha por asegurar el futuro de esta Tierra. Nostradamus, Saint Germain, Da Vinci, vuelven en esta novela impredecible, que mantendrá al lector atado al libro hasta llegar a su inesperado clímax…

La Visión de Verne (Caballeros de Nostradamus IV). Julio Verne se une al grupo que lucha por preservar el mundo como lo

conocemos; con sus novelas proféticas sobre el fin de la humanidad. La trama se profundiza; nuevos misterios son revelados; y el tiempo para detener el Armagedón se agota.

---

[1] Like attracts like. Frase clave del Nuevo Pensamiento, cuya consecuencia es resumida por la frase “Así como una persona piensa, así es su vida.” N de T.

[2] La Radio. Hace más de un siglo, cuando se escribió este libro, los fenómenos de la radio apenas comenzaban a ser descubiertos y utilizados. Hoy sabemos además que no fue Marconi, sino Nikola Tesla, quien estudió y descubrió estos principios.

[3] Este tercer capítulo del libro me resultó el más difícil de traducir, no por el lenguaje, sino por lo abstracto de las ideas expresadas, muy diferente a lo sencillo y directo del resto. En realidad, el libro contiene ideas excelentes e inspiradoras, y sus últimos capítulos son fabulosos. Si te sientes tentado a abandonarlo por este capítulo extraño y difícil de entender (¡como casi me sucede a mí!), no lo hagas: sigue adelante, vale la pena. N. de T.

[4] Si no te gusta la palabra «deseo», sustitúyela por «aspiración» (algunas personas llaman deseos a los impulsos inferiores, y aspiraciones a los superiores; es cuestión de palabras, usa la que prefieras).

[5] Uriah Heep es un personaje ficticio creado por Charles Dickens en su novela David Copperfield. Heep es uno de los principales antagonistas de la novela. Su carácter es notable por su humildad empalagosa e insincera, haciendo frecuentes referencias a su propia "humildad". N. de T.

[6] Que difícil aprender esta sabia lección, sobre todo cuando “fracasamos” y perdemos los “juguetes”. Aprender que el fracaso no es fracaso, solo aprendizaje; que el “perder” no es “perder”, sino sólo hacer campo para cosas nuevas, y muchas veces, muchísimo mejores; y que en la vida vamos avanzando, cambiando de nivel, y que al avanzar forzosamente hay “cosas” -y personas- que deben quedar atrás, para nuestro propio crecimiento. N. de T.

[7] Las nuevas aventuras de J. Rufus Wallingford es una serie de películas mudas estadounidenses de 1915, protagonizadas por Oliver Hardy. N. de T.

[8] “Yankeefied”, que ha asumido las costumbres de los Yanquis, nombre que daban a los del Norte los del Sur de Estados Unidos.

[9] Nos sorprendemos del aumento de la violencia, pero no podemos ver una película sin que haya una docena de asesinatos; y nuestros jóvenes reclaman al salir de cierta película de zombies o vampiros, ¡que les “faltó” violencia! N. de T.

[10] Y por ello, los anuncios de mil y una pastillas o jarabes en el siglo veintiuno, vienen acompañados durante treinta segundos de todos los posibles síntomas de esa enfermedad; y de los efectos secundarios de la medicina, con el propósito explícito de provocar en las personas de mente débil las enfermedades descritas, y así, ganar dinero. Ahora que lo sabes, pon el televisor en silencio cada vez que veas el anuncio de alguna medicina. Quieren enfermarte, no curarte. Las personas sanas NO SON NEGOCIO. N. de T.

[11] Suggestor. La persona que da la sugestión.

[12] Sez I to meself, sez I. El autor usa una simpática frase coloquial imitando cierto acento sureño, cuya traducción literal es la que dimos, aunque pierde su “gracia” en la traducción.

[13] The “I” suggesting to the “Me”.

[14] "Stick-to-it-ive"

[15] Inclinación natural de los seres a adquirir los elementos necesarios para su vida.

[16] *Lord of a thousand worlds am I,*
And I reign since time began;
And night and day, in cyclic sway,
Shall pass while their deeds I scan.
Yet time shall cease ere I find release,
For I AM the soul of Man

[17] Spirituosity. Palabra acuñada por Atkinson, que hemos mantenido.

[18] Fear-Thoughts

[19] Self-Respect.